

2021年8月17日

各 位

会社名 ユミルリンク株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 清水 亘  
 (コード番号：4372 東証マザーズ)  
 問合せ先 常務取締役 小林 幹彦  
 (TEL. 03-6820-0088)

**2021年12月期の業績予想について**

2021年12月期(2021年1月1日から2021年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2021年12月期 (予想)			2021年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2020年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		1,750	100.0	7.4	912	100.0	1,629	100.0
営業利益		350	20.0	8.4	179	19.7	322	19.8
経常利益		324	18.6	△0.5	177	19.5	326	20.0
当期(四半期)純利益		222	12.7	△0.7	121	13.4	224	13.7
1株当たり 当期(四半期)純利益		60円94銭			34円30銭		63円02銭	
(参考)調整後 営業利益		396	22.6	19.1	188	20.7	332	20.4
(参考)調整後 当期(四半期)純利益		271	15.5	17.8	130	14.3	230	14.1
(参考)調整後1株当 り当期(四半期)純利益		74円46銭			36円77銭		64円88銭	
1株当たり 配当金		未定			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表は作成しておりません。  
 2. 2020年12月期(実績)及び2021年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。  
 3. 2021年4月30日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2020年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年8月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

4. 2021年12月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（338,200株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
5. 調整後営業利益、調整後当期（四半期）純利益を、以下により算出しております。  
調整後営業利益＝営業利益＋上場関連費用  
調整後当期（四半期）純利益＝当期（四半期）利益＋上場関連費用－法人所得税調整費用
6. 上場関連費用とは、上場審査に係る費用、上場準備に伴う主幹事証券会社並びにコンサルティング会社へのアドバイザー費用、目論見書印刷費用等、上場に伴う一時的な費用であります。
7. 法人所得税調整費用は上場関連費用の調整による課税所得の増加に伴う法人所得税費用であります。
8. 調整後営業利益、調整後当期（四半期）純利益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査の対象とはなっておりません。当社が、投資家にとって当社の業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。当該財務指標は、上場後には発生しないと見込まれる上場関連費用の非経常的な費用項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目）の影響を除外しております。調整後営業利益、調整後当期（四半期）純利益は、当期（四半期）純利益に影響を及ぼす項目の一部を除外しており、分析手段としては重要な制限があることから、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき表示された他の指標の代替的指標として考慮されるべきではありません。当社における調整後当期（四半期）利益は、同業他社の同指標又は類似の指標とは算定方法が異なるために、他社における指標とは比較可能でない場合があります、その結果、有用性が減少する可能性があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年8月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。

## 【2021年12月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は、「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。」という企業理念を掲げ、効果的にマーケティングを行いたい企業と消費者のコミュニケーションを実現し、エンゲージメントを高めるためのメッセージングプラットフォーム「Cuenote（キューノート）」を開発し、主にSaaS(注1)形式にて提供しております。

富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」によりますと、国内ソフトウェア市場は2024年1兆9,936億円の市場規模と予測され、当社が属する「デジタルマーケティング市場」については、2019年の1,362億円から2024年には2,263億円に拡大すると予測されております。なかでも、ソフトウェア利用形態の一つであるSaaS形式は、初期導入費の削減や導入までの期間短縮、外部サービス連携などの拡張性・柔軟性が評価され企業規模を問わず導入が進み、総務省の令和2年情報通信利用動向調査の結果によりますと、主にSaaS形式で提供されるクラウドサービスを利用する企業の割合は、2020年には68.7%と前年より4.0ポイント上昇し、今後も一層普及するものと予測されております。

メッセージングソリューション事業の主力であるメール送信市場は、株式会社アイ・ティ・アールの調査（出典：「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場 2021」）によると、その市場規模（売上金額）は、2019年度には168億円（前年度比8.0%増）と順調に伸びており、同市場における2019年度～2024年度のCAGR（年平均成長率）は、8.1%と予測されており、今後も順調に伸びる市場であることが見込まれております。

また、当社が2018年より参入するSMS（ショートメッセージ）配信サービスの市場については、株式会社アイ・ティ・アールの調査（出典：「ITR Market View：ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/電子契約サービス市場 2020」）によると、その市場規模（売上金額）は、2018年度には約58億円（前年度比40.5%増）と好調に推移しており、同市場における2018年度～2023年度のCAGR（年平均成長率）は、23.0%と予測されており、今後も高い成長率が見込まれる市場であります。

このような市場環境の中、当社はSaaSの領域拡大による成長を掲げ、2003年より提供するメール配信サービスをはじめアンケートやショートメッセージ、音声自動応答サービスなど、法人のマーケティング、コミュニケーション活動を支援するためのサービスや機能の拡充に取り組むとともに新技術の積極採用により、サービスの信頼性や安全性の向上により顧客価値向上に努めてまいりました。

当社の推進するメッセージングソリューション事業は、継続率の高いサービス利用料が収入の大半を占めるストック型ビジネス（サブスクリプションモデル）であり、サービス開始以降着実に利用者を伸ばし、2021年6月末現在の有効契約数（注2）は1,857件（前年同月比8.0%増）となりました。

2021年12月期は新型コロナウイルスの世界的な感染拡大を背景としたインバウンド需要の減少や国内外における経済活動の停滞が見受けられるものの、企業のマーケティング・プロモーション活動のデジタル化ニーズの高まりにあわせ、当社においてもWeb広告の出稿増加やオンラインセミナー開催などオンラインプロモーションを強化するとともに、インサイドセールスの増員や営業活動のオンライン化推進などの施策により、商談の新規獲得数や商談回数、新規契約獲得数は計画どおりに推移し、当第2四半期累計期間における売上高は912百万円（同13.9%）、営業利益は179百万円（同16.0%）、四半期純利益は121百万円（同13.6%）となりました。

このような状況の下、2021年12月期の業績予想につきましては、売上高1,750百万円（前年比

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年8月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

7.4%増)、営業利益 350 百万円 (同 8.4%増)、当期純利益 222 百万円 (同 0.7%減) を見込んでおります。なお、当該予想数値は期初に策定した予算数値であり、2021 年 1 月から同年 6 月までの第 2 四半期累計期間の実績は概ね期初計画通りに進捗しております。

(注) 1. SaaS

Software as a Service の略称、インターネットを經由してソフトウェアを提供するビジネスモデル、またはその事業者のことを示します。

2. 有効契約数

サービス利用契約やシステム保守契約の合計数、製品評価のための試用契約を除きます。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社の事業は単一セグメントであります。売上高については 2 つの区分で管理しております。

SaaS 形式のサービス利用料やオンプレミス製品のソフトウェア保守売上など、一定の期間を定めた契約に基づく売上を「定期売上」とし、SaaS 形式のサービス利用開始時の初期設定売上やオンプレミス製品のライセンス売上やシステム構築時の設定や付随するカスタマイズ等の売上を「スポット売上」と定めております。

「定期売上」は継続性の高いストック型収益であり当社売上の内、97.6% (2021 年第 2 四半期累計期間実績) を占め、その内訳は毎月のプラン別の利用料金で構成されています。

① 定期売上

当事業年度における定期売上は、製品やプランなど商材毎の「期初の定期契約額」を基準に「i 新規受注額」、「ii 解約額」、「iii プラン変更等増減額」を加減算し、算出しております。

i. 新規受注額

Web 経由や代理店、既存顧客等から得られるリード (商談機会) 獲得数と受注率、平均受注単価により当年度の新規受注額を算出しております。

リード獲得数の内、Web 経由の獲得数は過年度の広告施策による獲得数と獲得単価をもとに算出し、代理店や既存顧客など営業経由の獲得数は、過年度実績と営業の増員計画、顧客接触計画より算出しております。また、商材毎の受注率及び平均受注単価は、リードの獲得経路別の過年度受注実績をもとに算出しております。

ii. 解約額

過年度の商材別の解約実績をもとに解約率と解約発生月を求め、月単位の解約額を算出しております。主力であるメールサービスの当事業年度の解約率は、新型コロナウイルスの影響により低位に推移した前年より 0.08 ポイント増加の月平均 0.47% を見込み、全サービスの合計の解約率は月平均 0.52% (前期比 0.03 ポイント増) と見込んでおります。

iii. プラン変更等増減額

過年度の実績より商材別、月別の増減額を算出しております。

当社の 2021 年 12 月期の定期売上は、新規顧客の増加によりメール配信サービス 1,556 百万円

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 8 月 17 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(前期比 7.3%増)、ショートメッセージ配信サービス 91 百万円 (前期比 39.5%)、アンケートサービス 50 百万円 (前期比 17.7%増)、その他サービス 1 百万円 (前期比 34.7%減)、定期売上合計では 1,700 百万円(前期比 8.9%増)、2021 年 12 月期末の有効契約数は 1,968 件 (前期比 8.6%増) を見込んでおります。なお、当第 2 四半期累計期間における定期売上高は、メール配信サービス、アンケートサービスが概ね計画通りに進捗したことにあわせ、ショートメッセージ配信サービスの顧客単価が増加したことから 889 百万円 (前年同期間比 16.7%増) となり、当第 2 四半期末の有効契約数は、1,858 件 (前期比 8.0%増) となりました。

## ② スポット売上

当事業年度におけるスポット売上は、①の定期売上同様に営業が有する商談の受注額予測と新規に獲得するリードからの製品プラン別の受注予測に基づきますが、近年はカスタマイズ開発やオンプレミス製品の販売に積極的でないことから、スポット売上は 49 百万円 (前期比 27.3%減) を見込んでおります。

以上の結果、当社の 2021 年 12 月期の売上高はメール配信サービスの定期売上 106 百万円の増収、ショートメッセージ配信サービスの定期売上 25 百万円の増収等により、1,750 百万円 (前期比 7.4%増) を見込んでおります。なお、当第 2 四半期累計期間における売上は、メール配信サービス、アンケートサービスが概ね計画通りに進捗したことにあわせ、ショートメッセージ配信サービスの顧客単価が増加したことから、912 百万円 (前年同期間比 13.9%増) となりました。

## (2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主に労務費、サーバ・データセンター費、減価償却費であり、これら 3 つの費用で売上原価の 8 割強を占めております。労務費は主に技術人員の人件費で構成されており、当事業年度 4 名の増員と給与改定等により 244 百万円 (前期比 12.0%増) を見込んでおります。

サーバ・データセンター費は、当事業年度において新たなデータセンターにサービス用基盤設備を整備したことや SMS 配信数増加に伴う通信費の増加から 129 百万円 (前期比 9.6%増) を見込んでおります。

減価償却費は、新規サービス用基盤システム用の設備を取得したことから 66 百万円 (前期比 1.8%増) を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の売上原価は 537 百万円 (前期比 12.8%増)、売上総利益は、1,212 百万円 (前期比 5.1%増) を見込んでおります。なお、当第 2 四半期累計期間の売上原価は SMS 配信数の増加に伴う通信費の増加と技術人員の増加に伴う労務費の増加から 300 百万円 (前年同期間比 27.1%増) となり、売上総利益は 611 百万円 (前年同期間比 8.3%増) となりました。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は主に人件費と家賃・光熱費であり、これら 2 つの費用で販管費の約 7 割を占めます。

人件費は当事業年度において販管人員 3 名の増員と給与の改定を行うものの、期末賞与減少の

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 8 月 17 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ため 519 百万円（前期比 1.0%減）を見込んでおります。

家賃・光熱費は本社オフィスの賃料改定により 89 百万円（前期比 13.1%増）を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の販売費及び一般管理費は 862 百万円（前期比 3.9%増）、営業利益は 350 百万円（前期比 8.4%増）を見込んでおります。なお、当第 2 四半期累計期間の販売費及び一般管理費は増員による人件費増加等により 432 百万円（前年同期比 5.4%増）となり、営業利益は 179 百万円（前年同期比 16.0%増）となりました。

#### （4）営業外収益、営業外費用、経常利益

営業外費用について、主に上場関連費用 25 百万円を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の経常利益は 324 百万円（前期比 0.5%減）を見込んでおります。

#### （5）特別利益、特別損失、当期純利益

特別損益は見込んでおりません。法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて計上しております。

以上の結果、2021 年 12 月期の当期純利益は 222 百万円（前期比 0.7%減）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 8 月 17 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。