

Y M I R L I N K

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年9月

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

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。

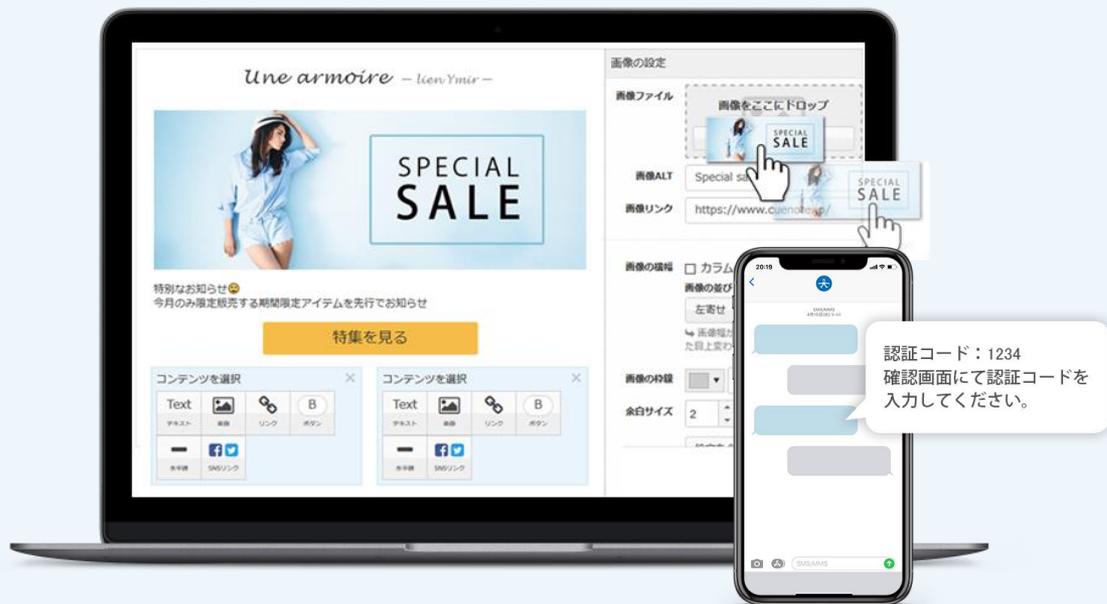


沿革

- 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
- 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

Cuenoteとは

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SaaS、ソフトウェアシリーズです。



メール・SMSをはじめ、消費者や従業員とのエンゲージメント向上を目的としたメッセージングソリューション

安全・信頼性、利便性、経済的合理性を有するクラウドサービス（SaaS）

メール配信システム
Cuenote[®] FC

SMS配信システム
Cuenote[®] SMS

メールリレーサーバー
Cuenote[®] SR-S

アンケート・フォームシステム
Cuenote[®] Survey

安否確認
安否確認サービス
Cuenote[®]

ユミルリンクの実績数値

チャーンレート
(解約率*1)

0.31%

メールサービス*2
2020年7月-2021年6月 月次平均

NRR*3
(売上維持率)

100+%

2020年6月-2021年6月

ARR*4
(年間経常収益)

18.9億円

2021年6月現在

ストック売上比率

97.6%

2021年1月-6月累計

Cuenoteシリーズ契約数

1,800契約超え

2021年6月現在

エンジニア比率

55.0%

2021年6月現在

*1 解約率：レベニューチャーンレート

2020年7月-2021年6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

*2 メールサービスには、「Cuenote SMS」「Cuenote Survey」「Cuenote安否確認サービス」を除く、Cuenoteシリーズを対象としています。

*3 NRR：Net Revenue Retentionの略で売上の継続率を示します。

2020年6月末に契約している顧客の2021年6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。

$$\frac{([2020年6月末のMRR] + [対象期間中のプラン変更によるMRRの増減] - [対象期間中の解約によるMRR減少額])}{[2020年6月末のMRR]} \times 100$$

上記の対象期間は2020年6月末～2021年6月末までを指します。対象期間中の新規受注によるMRRの増加額は含んでおりません。

*4 ARR：Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益を指します。

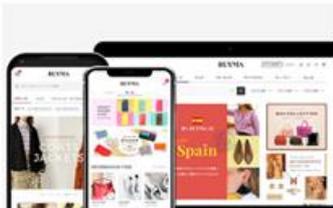
月次経常収益(MRR：月のサブスクリプション売上など継続性の高い収益)を12倍し求めております。

Cuenoteの活用事例

様々な顧客が、様々なシーンでCuenoteを活用
メールを接点としたダイレクトマーケティングをサポート

enigma

メール経由売上が10億円規模
に到達、最大チャンネルに



タイミングを逃さない
高速メール配信により
ユーザーをつかむ戦略が可能に



CyberAgent.

安定したメールの大規模配信と
制作工数の削減を実現



イーデザイン損保 東京海上グループ

1日120種類のメール送信で
顧客との接点を創出



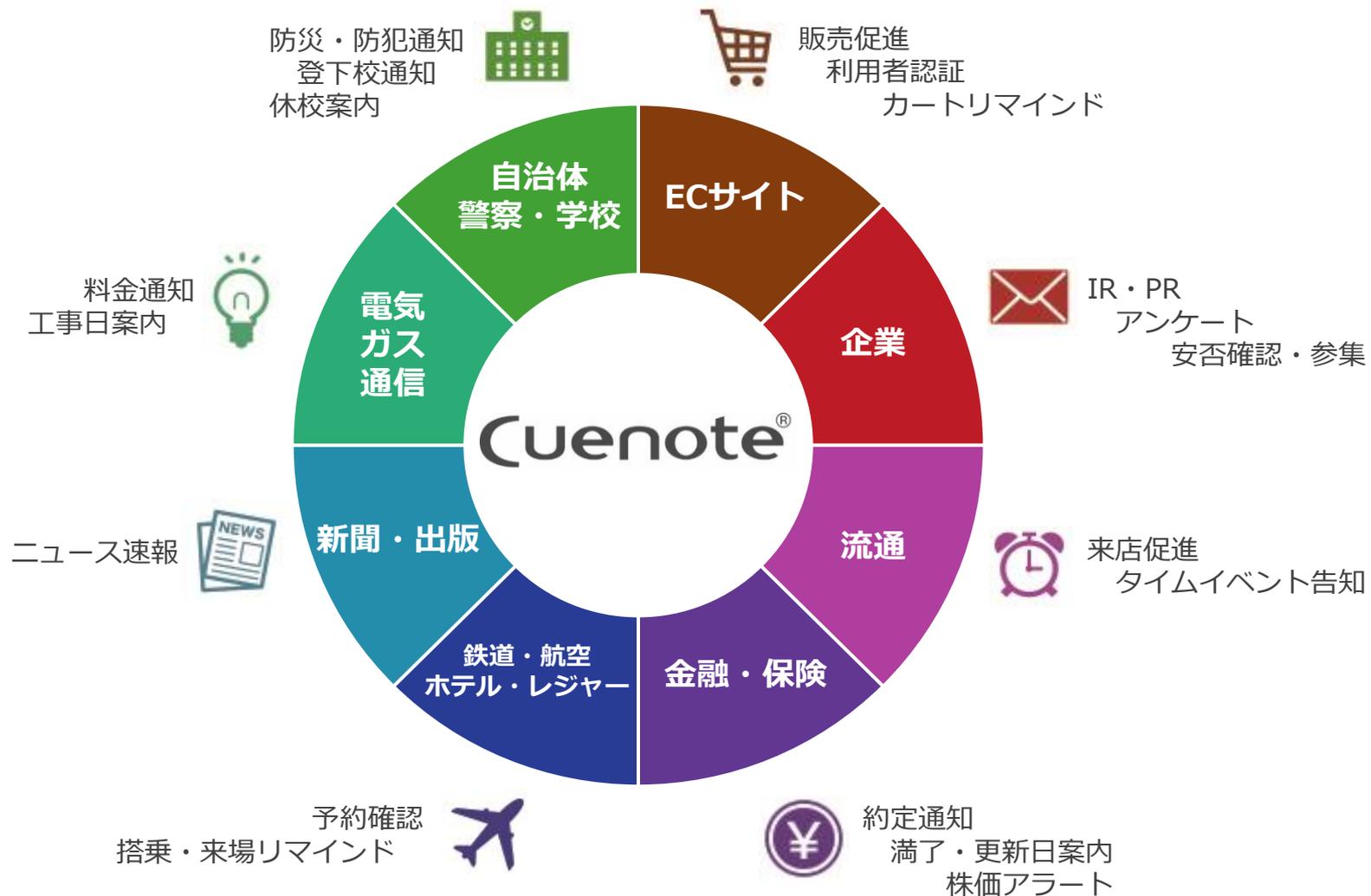
Cuenoteの顧客

Cuenoteは多くの顧客の支持を獲得し、1,800契約を超える



Cuenoteの活用事例

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

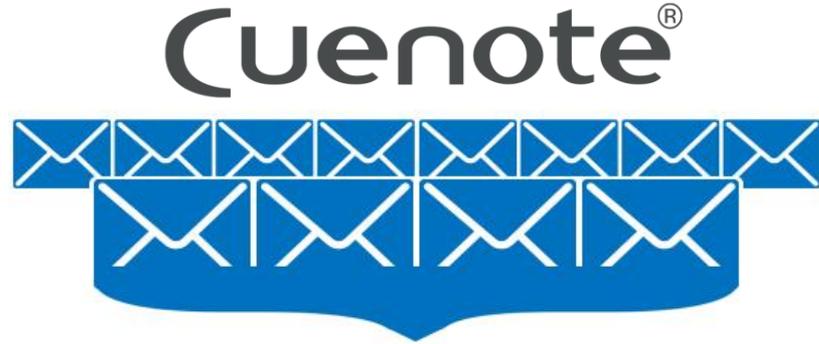


1人あたりの1日の配信数

月間
48億通*1

20~59歳*2
6,115万人

1人あたり
当社から配信されるメール



1日 2.5通

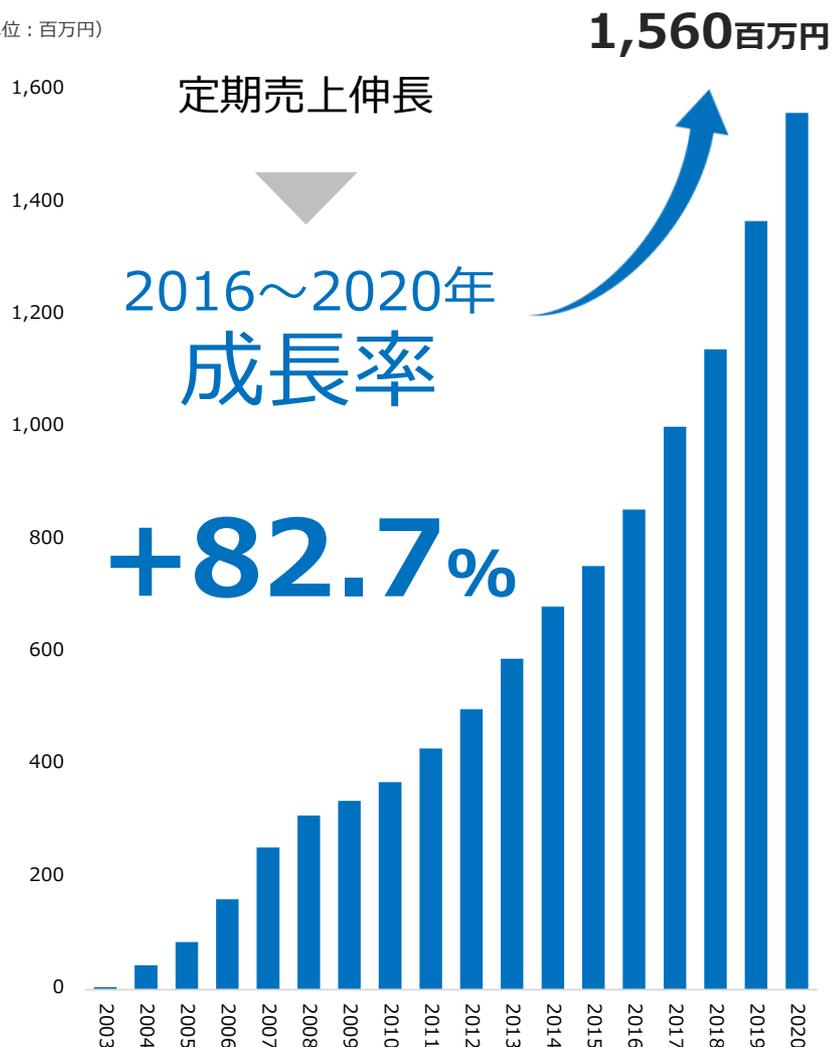
*1 2021年6月実績

*2 総務省統計局「人口推計 - 2021年（令和3年）5月報 -」

定期売上（ストック売上）、契約数

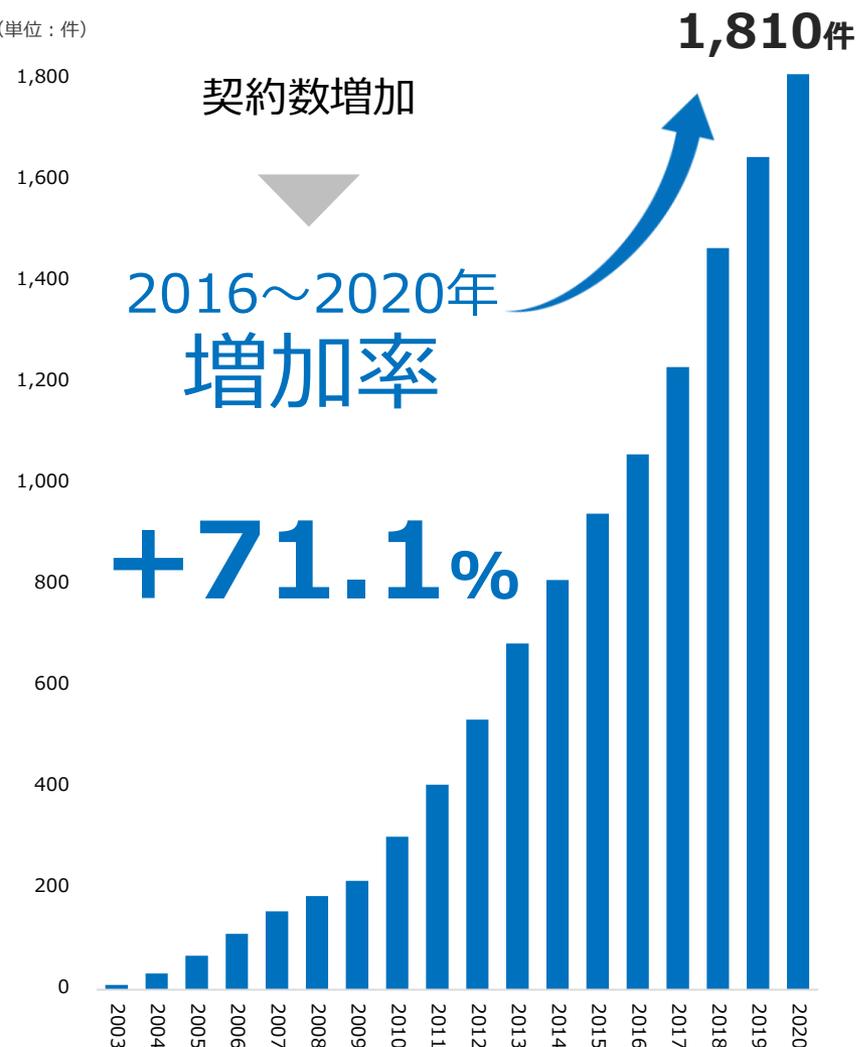
定期売上（ストック売上）

(単位：百万円)



契約数

(単位：件)



1	事業内容	Page 12
2	市場環境と当社のポジション	Page 17
3	当社の特徴と強み	Page 23
4	成長戦略	Page 31
5	経営状況	Page 42
6	appendix	Page 48

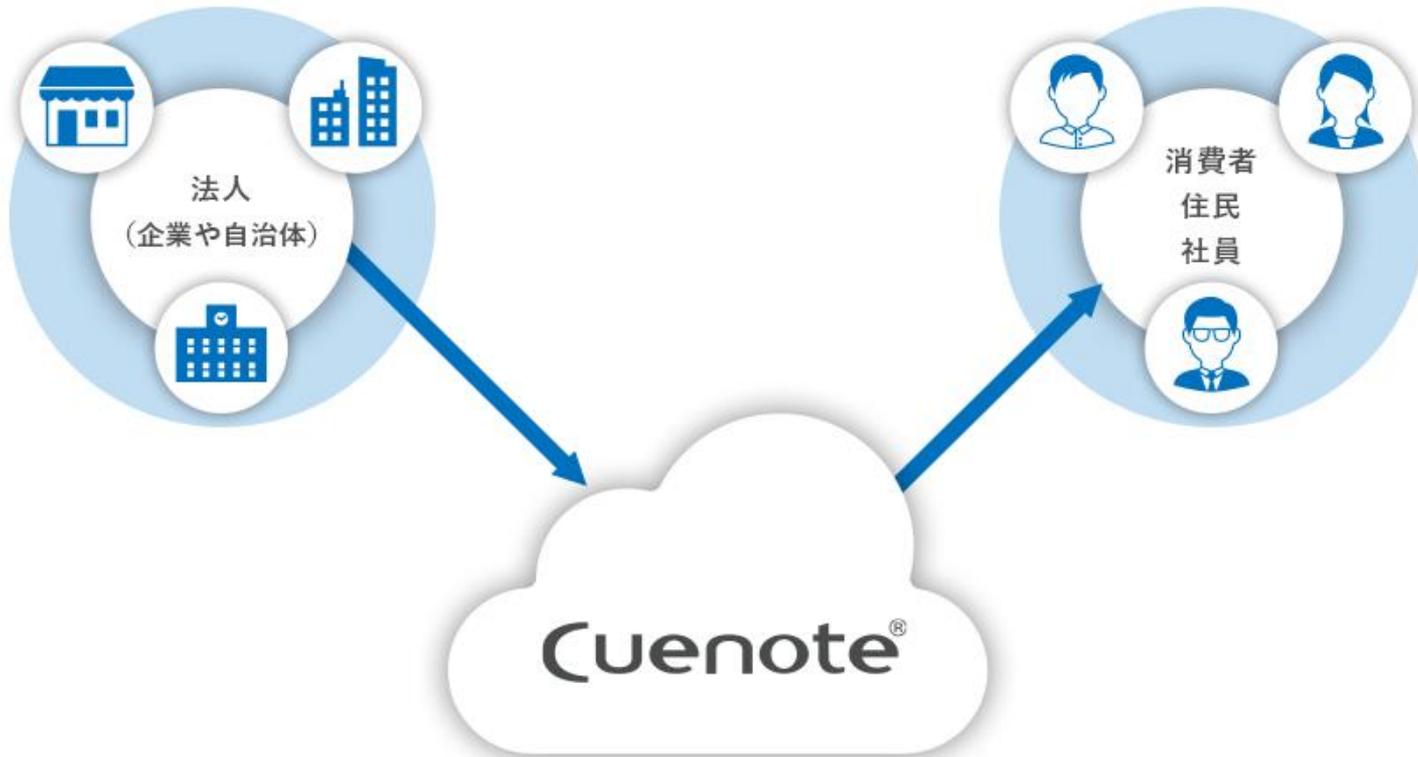
1. 事業内容

business details



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



Cuenoteシリーズ

メール配信システム Cuenote® FC



大量の宛先に対して
一斉にメールを配信し、
メールを利用したマーケティングが行える

メールリレーサーバー Cuenote® SR-S



SMTPリレーし、メールを代行して
配信することで
メールの遅延や不達を解消する

SMS配信サービス Cuenote® SMS



携帯電話網を利用し、
企業から個人向けにSMSを確実に配信できる

Webアンケート・フォームシステム Cuenote® Survey

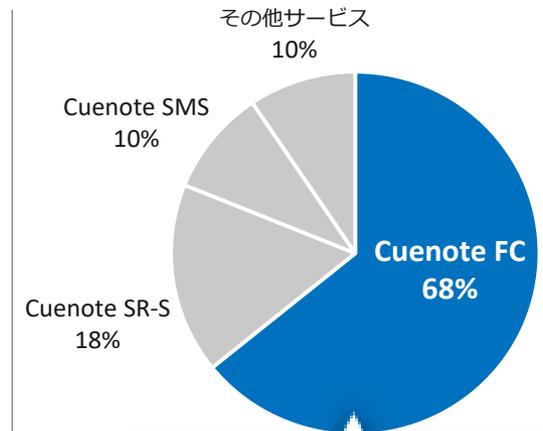


Webアンケート・フォームが
簡単に作成でき、デザイン編集や
多言語フォームに対応したクラウドサービス

安否確認サービス 安否確認サービス Cuenote®



地震などの自然災害時に
従業員やスタッフに通知を行い、
安否確認や緊急参集が行える



Cuenote FCは、
当社売上（2021年上期）の
68% を占める主力製品

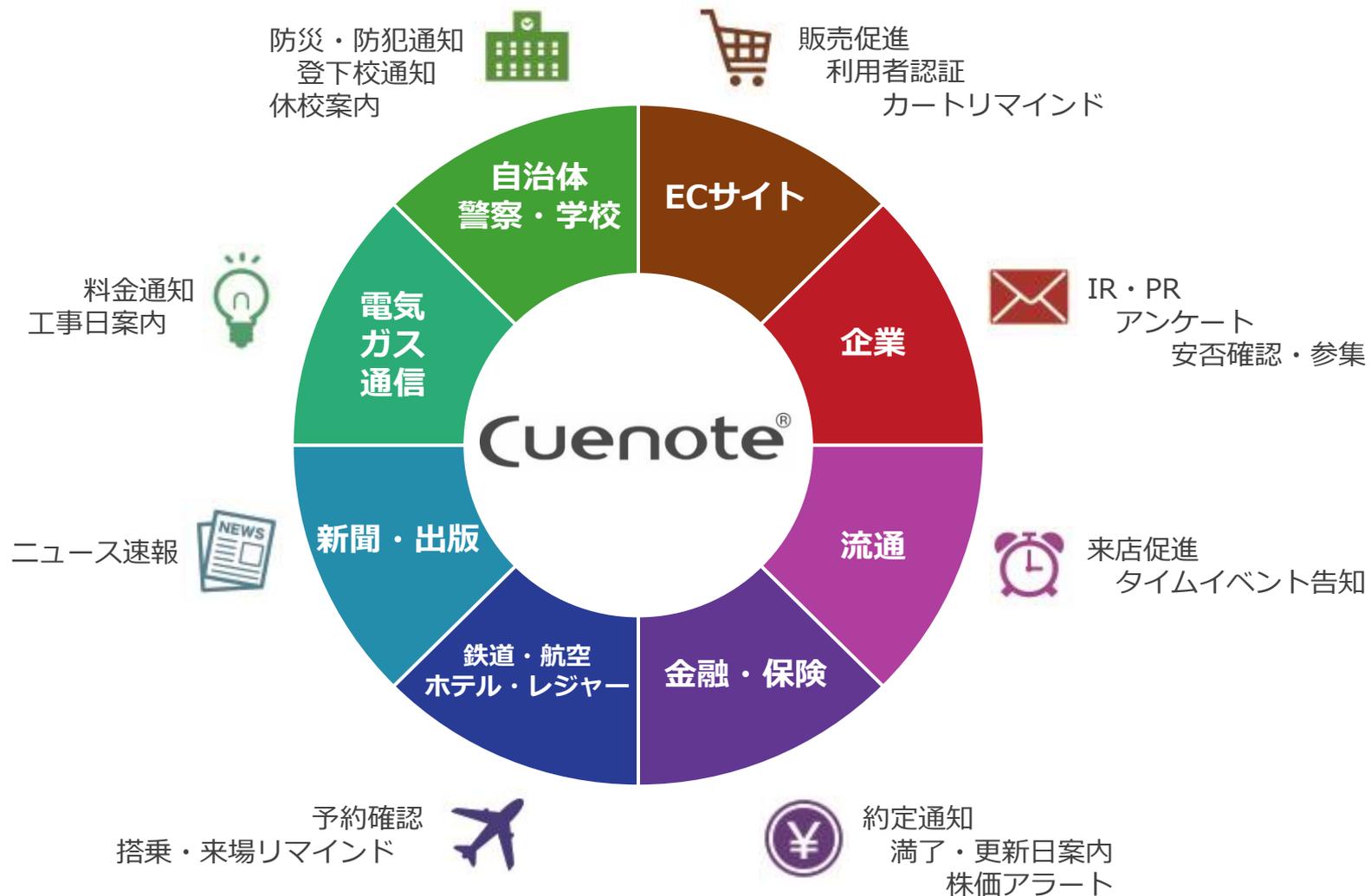
*Cuenote FCの収益形態は定額・従量制となります。

*Cuenote SR-Sの収益形態は定額制となります。

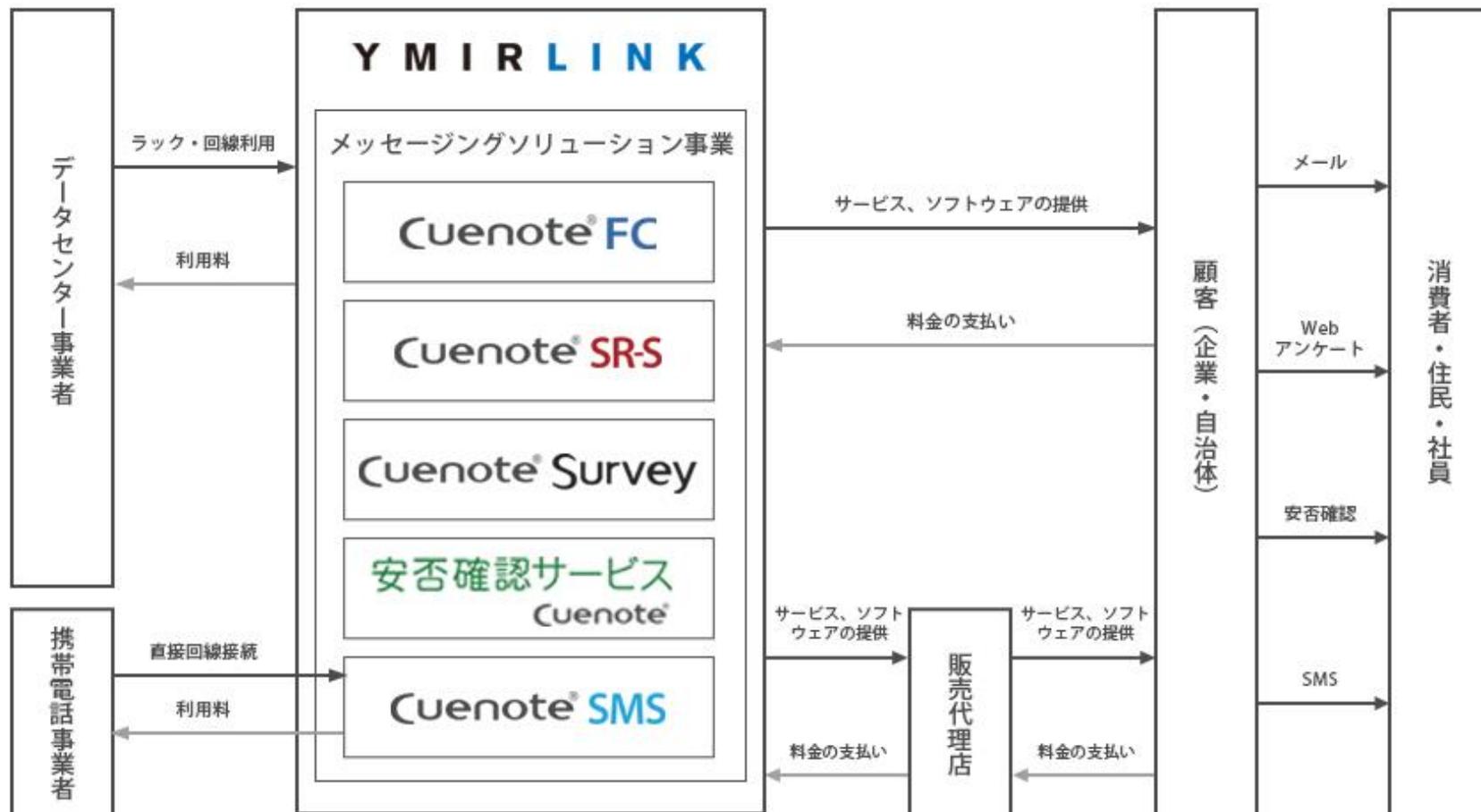
*Cuenote SMS、Survey、安否確認サービスの収益形態は従量制となります。

Cuenoteの活用事例

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



事業系統図



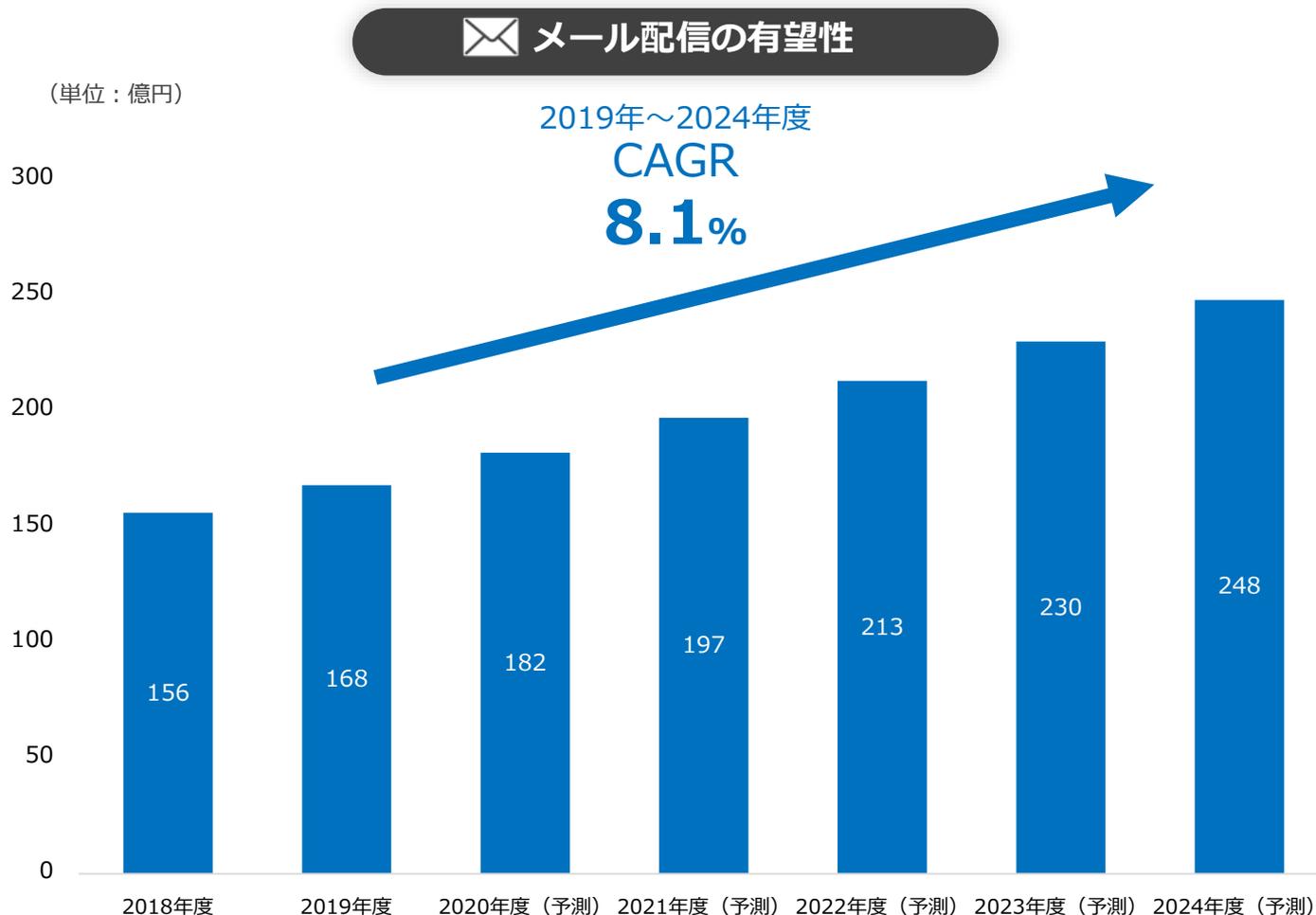
2. 市場環境と当社のポジション

market environment and our position



メッセージング市場（eメール）

メール送信市場はCAGR 8.1%（2019～2024年度）の安定した成長が予測される



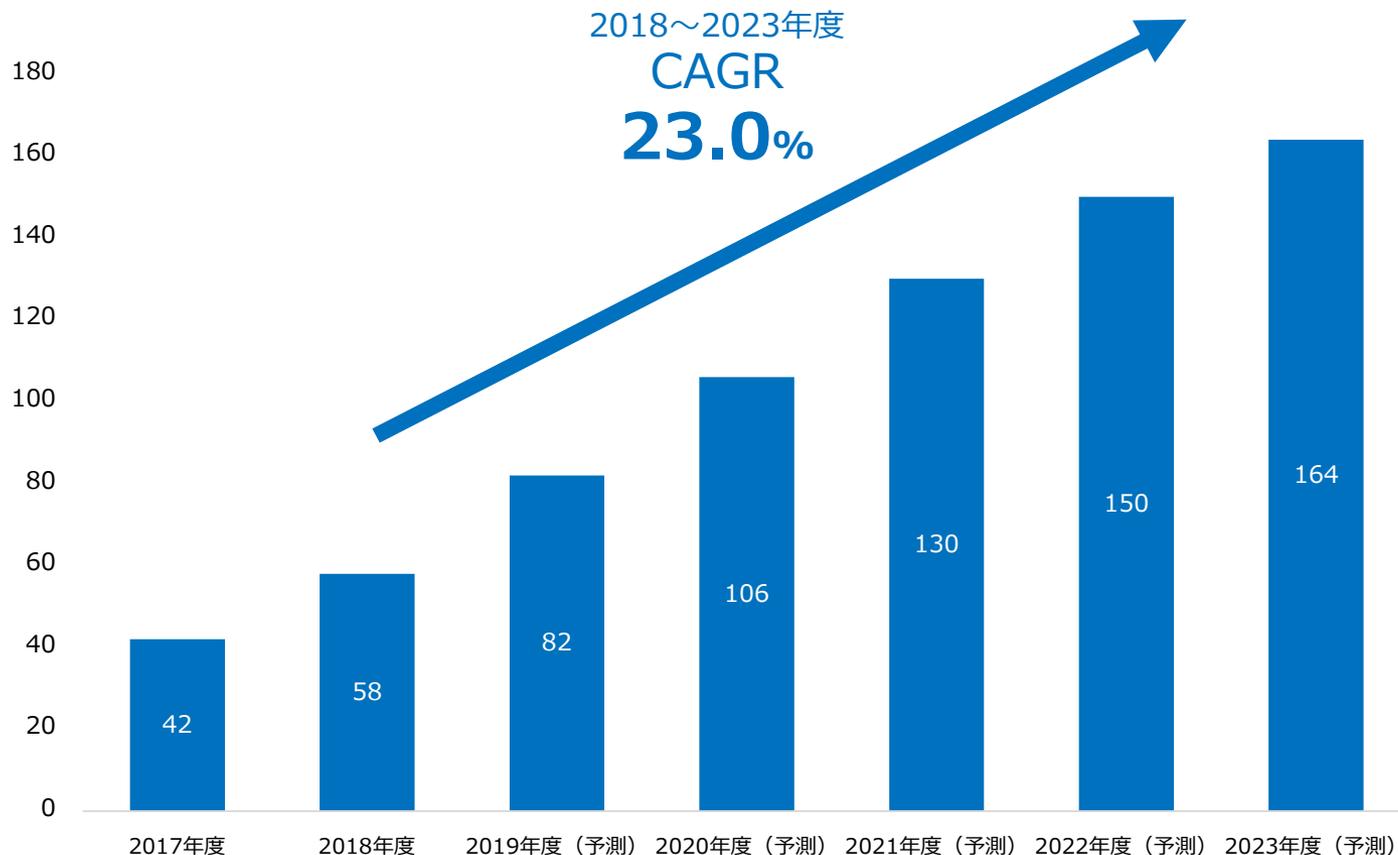
出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2021」
メール送信市場規模推移および予測（2018～2024年度・売上金額）

メッセージング市場（ショートメッセージ）

SMS送信サービス市場は、CAGR 23.0 %（2018～2023年度）の成長が予測される

SMSの有望性

(単位：億円)

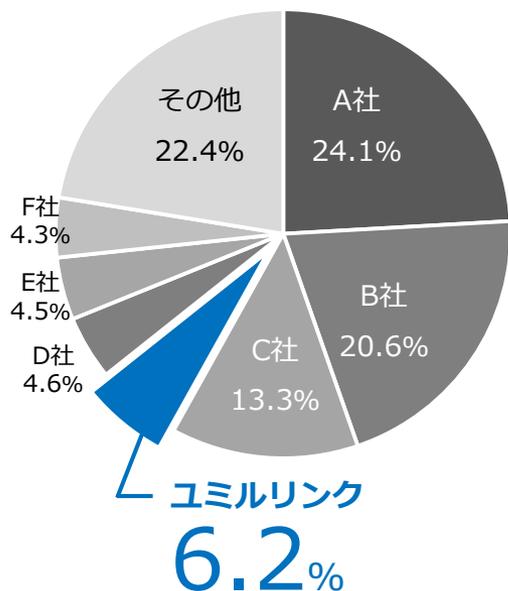


出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」
SMS送信サービス市場規模推移および予測（2017～2023年度・売上金額）

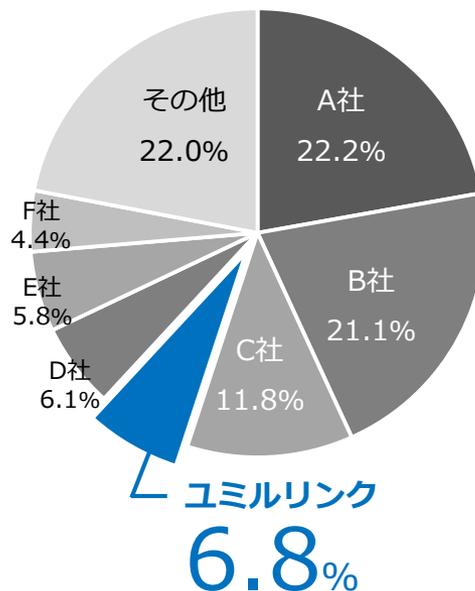
当社ポジショニング

Cuenoteはメール配信市場において、着実にシェアを拡大

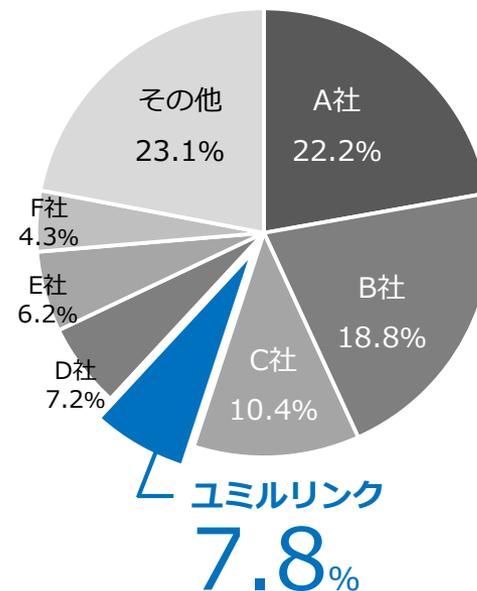
主要ベンダー2015年度シェア



主要ベンダー2017年度シェア



主要ベンダー2019年度シェア

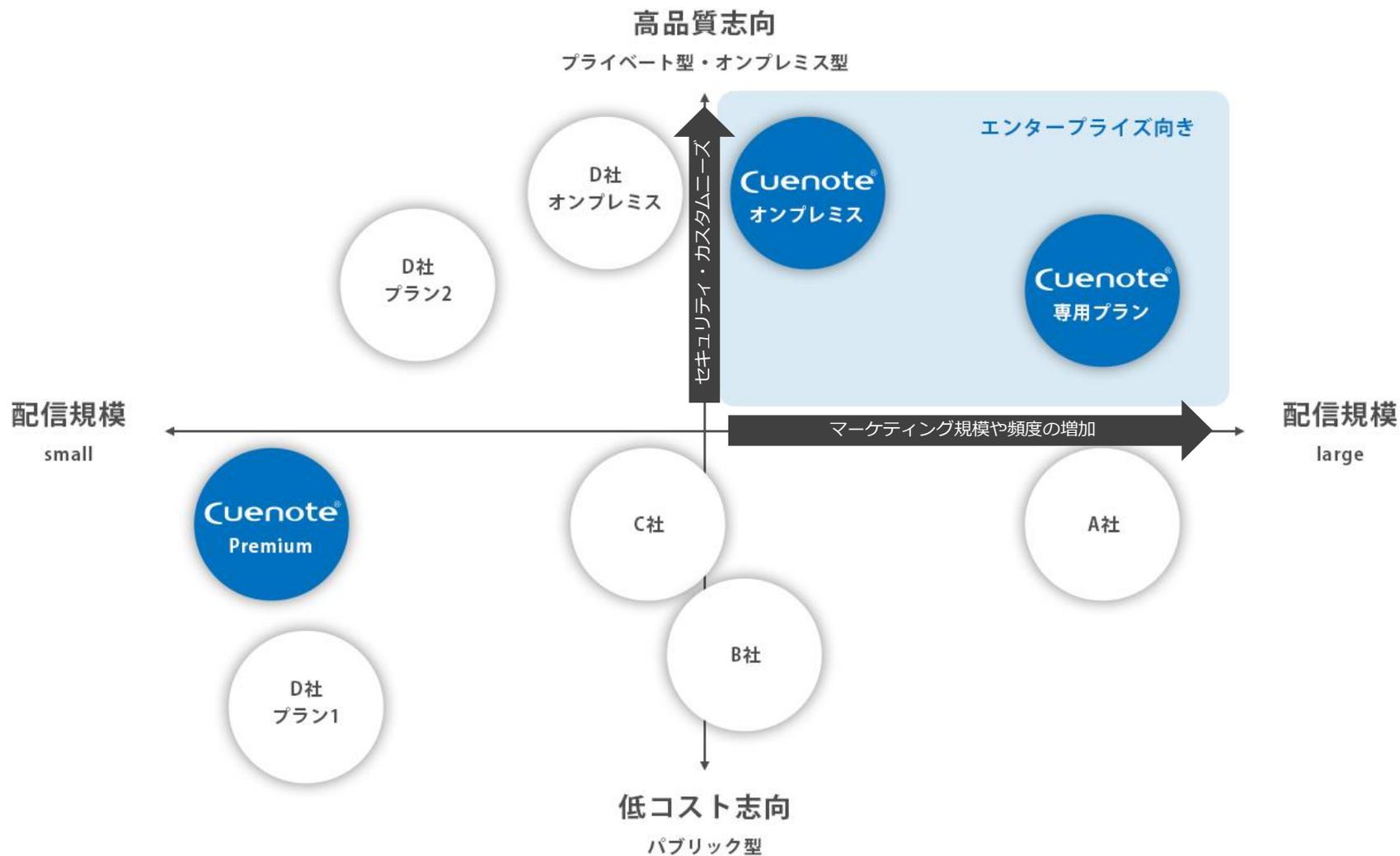


出典：株式会社アイ・ティ・アール
「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2018」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

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2020」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

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2021」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

当社製品・サービスのポジション



顧客ニーズに応じたサービス提供方法

	パブリック型	プライベート型	オンプレミス
コスト	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を共有するため安価に利用できる	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を専有するためパブリックより高価になりやすい	設備取得の必要から高価になりやすく、システムを運用するための要員も必要
品質 (処理性能、到達率)	他の利用者の使用状況により処理性能や到達率低下の影響を受けることがある	他利用者の影響を受けることはほとんどない	影響を受けない
拡張性	標準のサービスが提供される	独自の拡張ニーズに対応可能	独自の拡張ニーズに対応可能
セキュリティ	標準のセキュリティが提供される	独自のセキュリティ要件を適用できる	独自のセキュリティ要件を適用できる
企業規模	中小規模	大企業	大企業

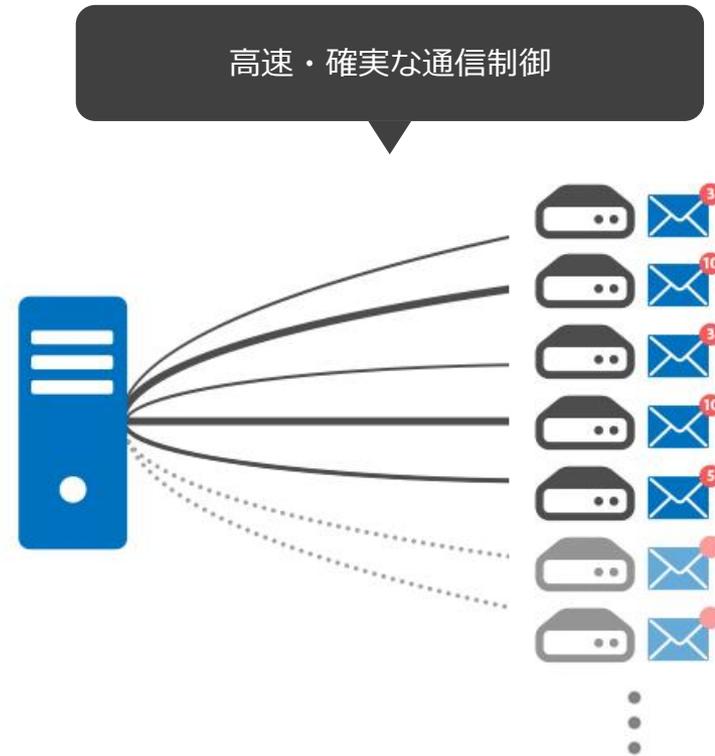
3. 当社の特徴と強み

our features and strengths



POINT 1

開発技術力



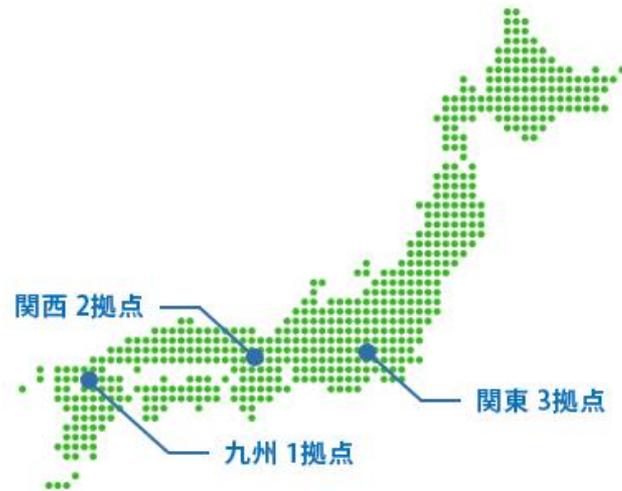
メールやショートメッセージなどメッセージングサービスにおける配信プログラムは全て自社で開発。

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。

POINT 2

分散された サービス拠点と 高い稼働率



99.99%以上の稼働率*1



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。

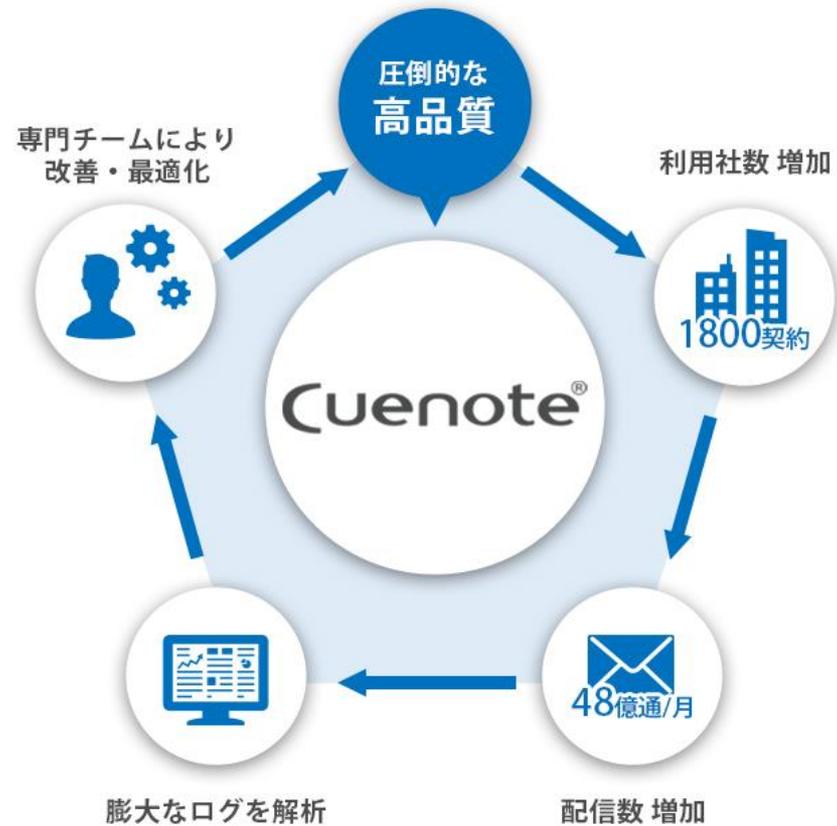
*1 2020年1月～2020年12月のメールサービスの稼働率

*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及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。

POINT3

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48億通*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。

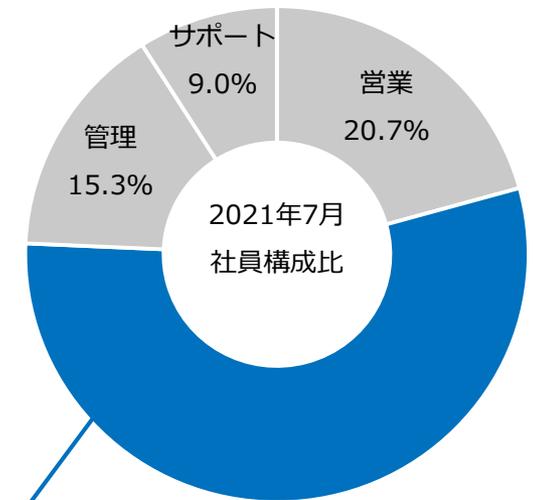
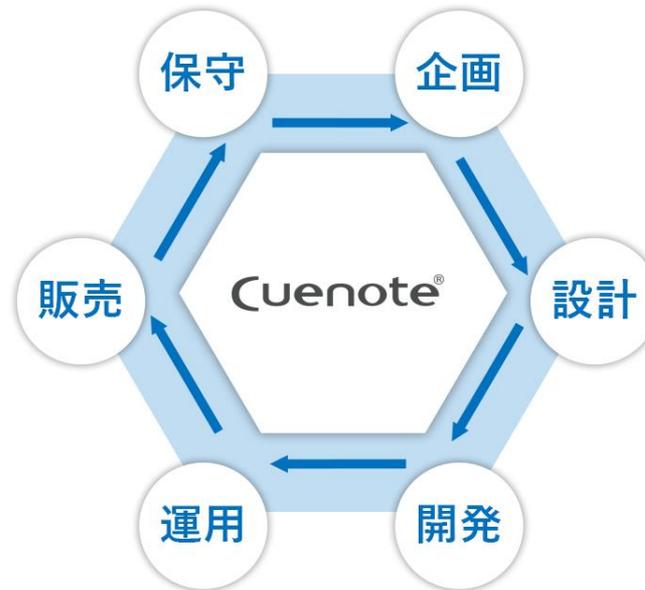
*2021年6月実績

POINT 4

一気通貫で
製品を支える
総合力、技術力

SaaSを垂直統合型で展開

技術系社員の構成比率の高さも特徴



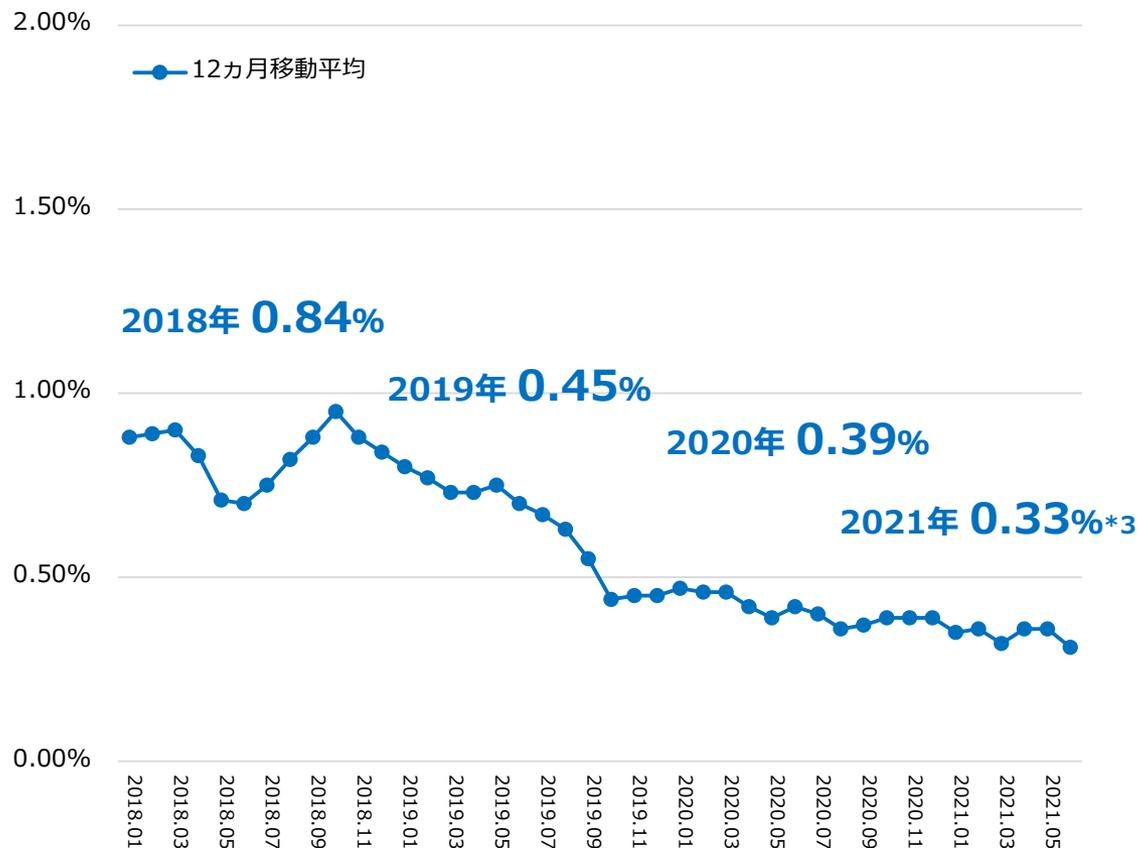
技術 55.0%

企画・設計・開発・販売・運用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を迅速に対応。

低い解約率を 維持する メールサービス

解約率（レベニューチャーンレート）

低い水準を維持するメールサービス*1の平均月次解約率*2



*1 メールサービスには、「Cuenote SMS」「Cuenote Survey」「Cuenote 安否確認サービス」を除く、Cuenoteシリーズを対象としています。

*2 グロスレベニューチャーン：当月解約額÷月初計上額

*3 2021年1月-6月の平均月次解約率

POINT 5

優良な顧客層



TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

特徴 大手企業での導入率が高い

セキュリティや可用性、性能・拡張性、信頼性など高い水準が求められる大手での導入率が高い傾向

2020年10月末時点

POINT 5

優良な顧客層

上場導入企業
190社

上場



未上場



Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。
1,800契約を超える

*2021年4月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

4. 成長戦略

growth strategy



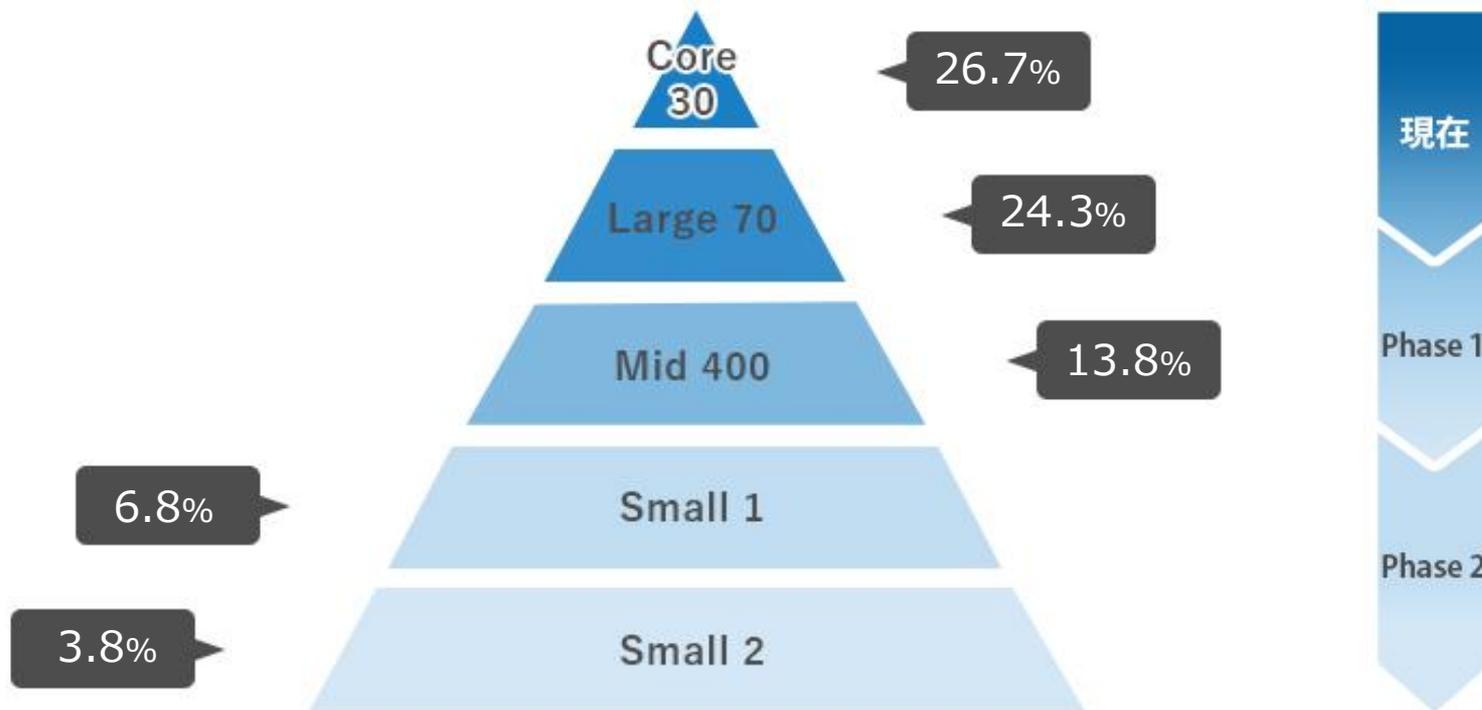


- 支持の厚いメールサービスのシェア拡大
- 成長性の高いSMS市場におけるシェア獲得
- 技術者増員によりメッセージングチャンネルを拡充
- 新規チャネルによる収益拡大
- メッセージングプラットフォームのマネジメント機能拡充

当面の打ち手

当面は、支持の厚いCuenote FCの更なる拡販とCuenote SMSの拡販に注力。

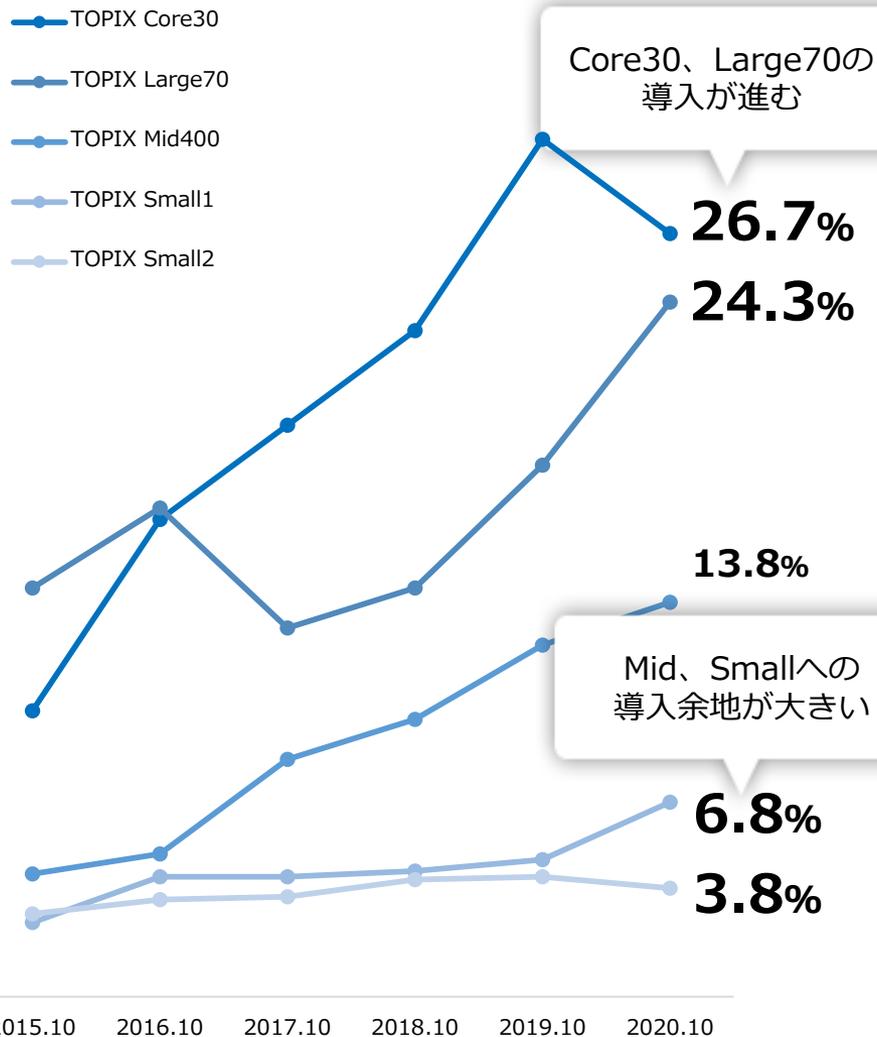
Core30企業で支持される品質やサービスを広告宣伝（主にWeb広告）の強化により、リード数（問合せ数）を増加させるとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく



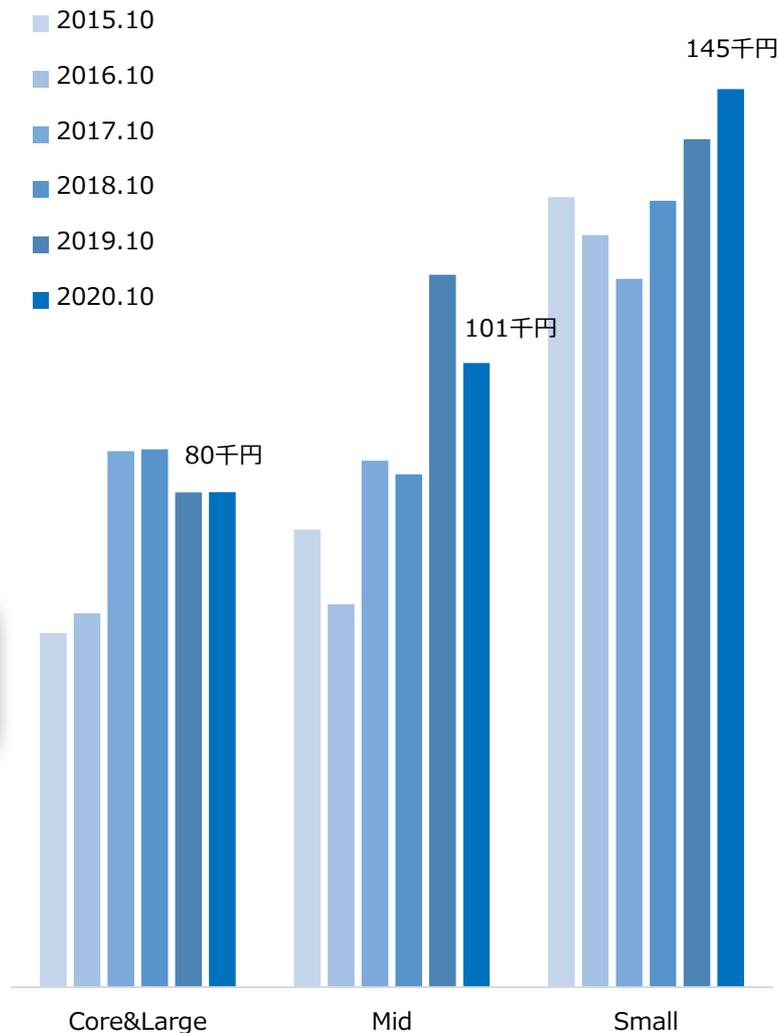
TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

ターゲット・ポテンシャル

TOPIX NewIndex 導入率

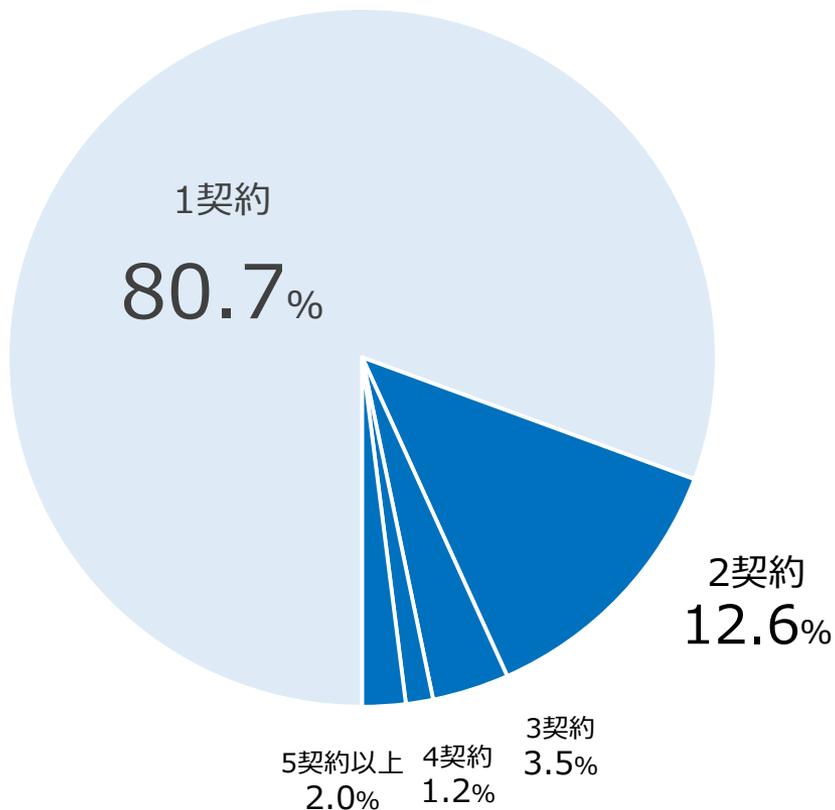


平均契約単価



顧客の当社サービス利用状況

各サービスをクロスセルすることで、平均契約額を押し上げている

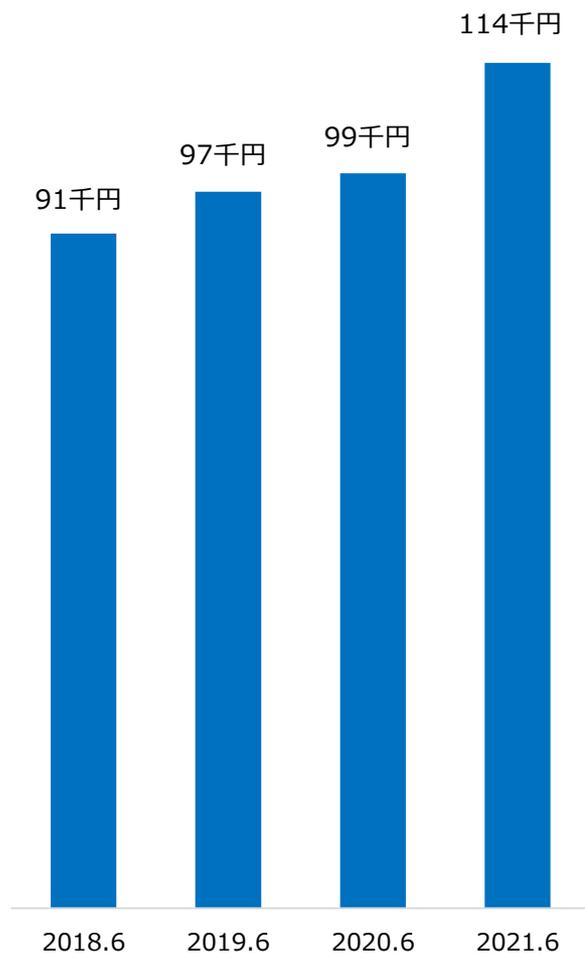


当社サービスを
複数利用する顧客の割合



20%

エンドユーザーあたりの平均契約額



*2021年6月当社調べ

「メッセージングテクノロジー」と
「ソフトウェアサービスの事業化」を更に進め、

SaaS事業の領域拡大により

企業価値・株主価値向上を図る



メッセージングプラットフォーム

多様化

コミュニケーションツールの多様化に伴い、企業と消費者のコミュニケーション手段も多様化

業務効率の向上

複数コミュニケーション手段を統合管理する基盤（プラットフォーム）は、マーケティング効果や業務効率の向上に効果的であり、不可欠に

メッセージプラットフォーム

施策自動化や分析機能の拡充と共にCuenoteをメッセージングプラットフォームにする

Cuenote[®]

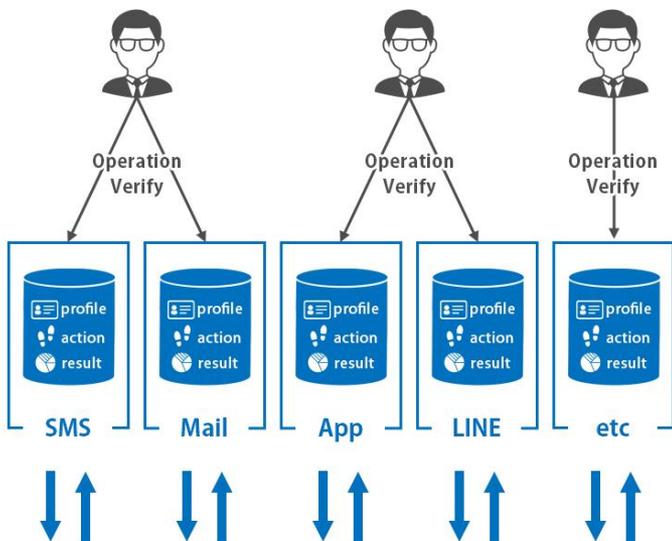
メッセージングプラットフォームの役割

背景

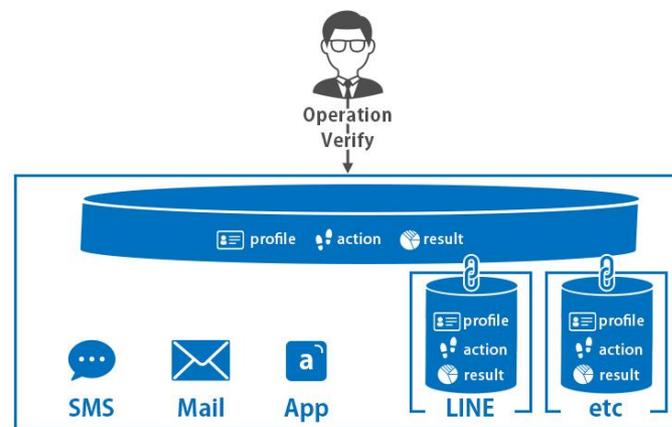
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



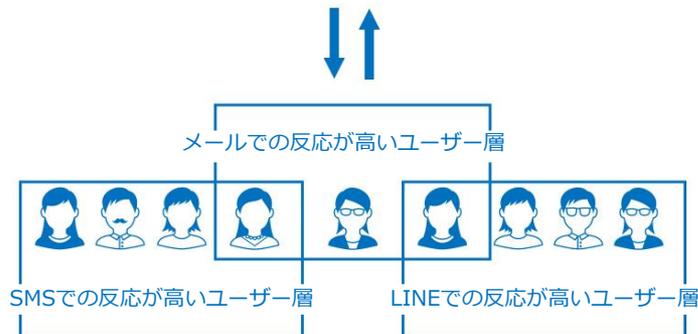
マーケティング活動の効率化・高度化
一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現
ユーザプロフィール、行動分析による効果の向上



消費者



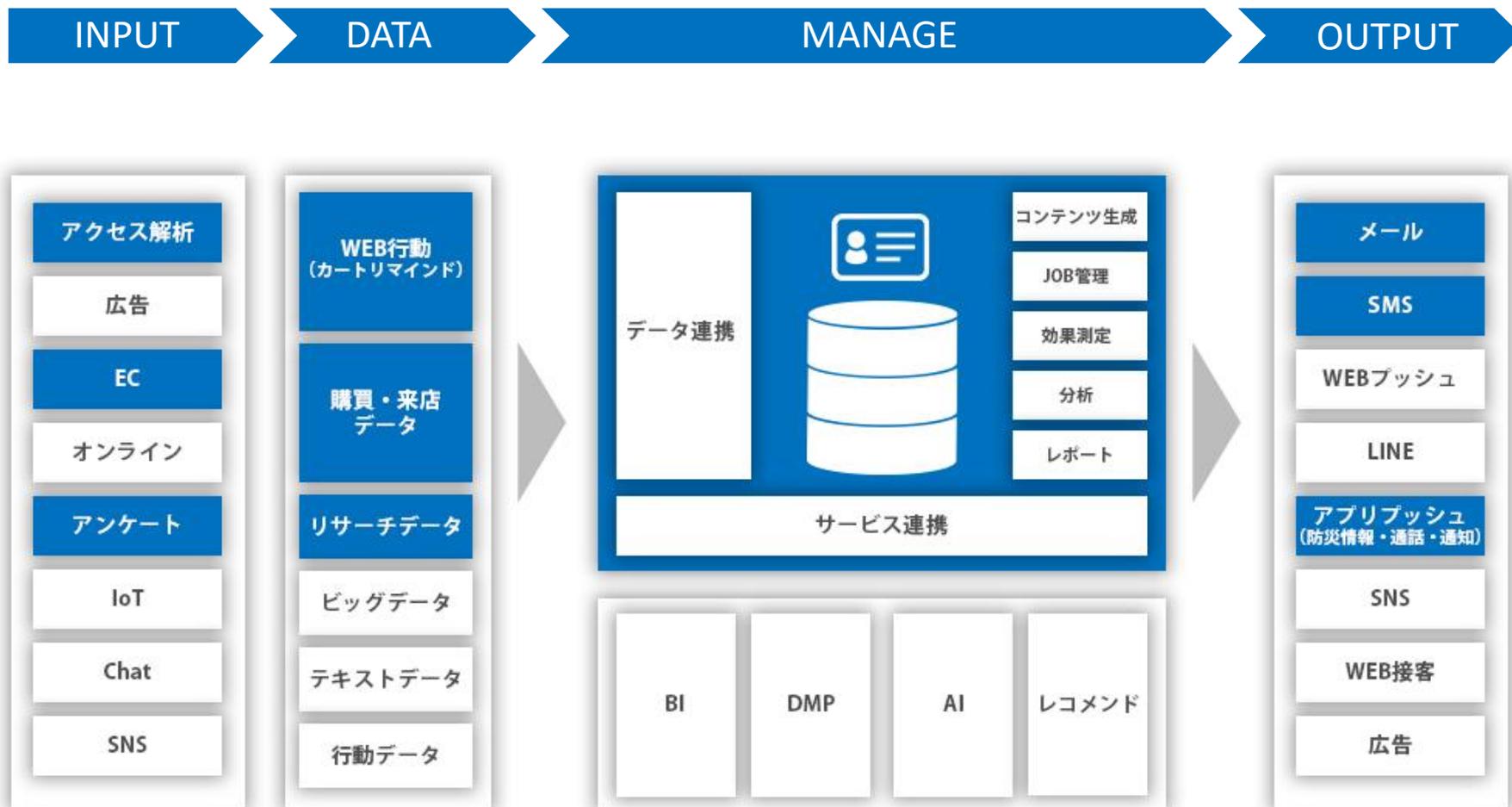
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱



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



成長イメージ

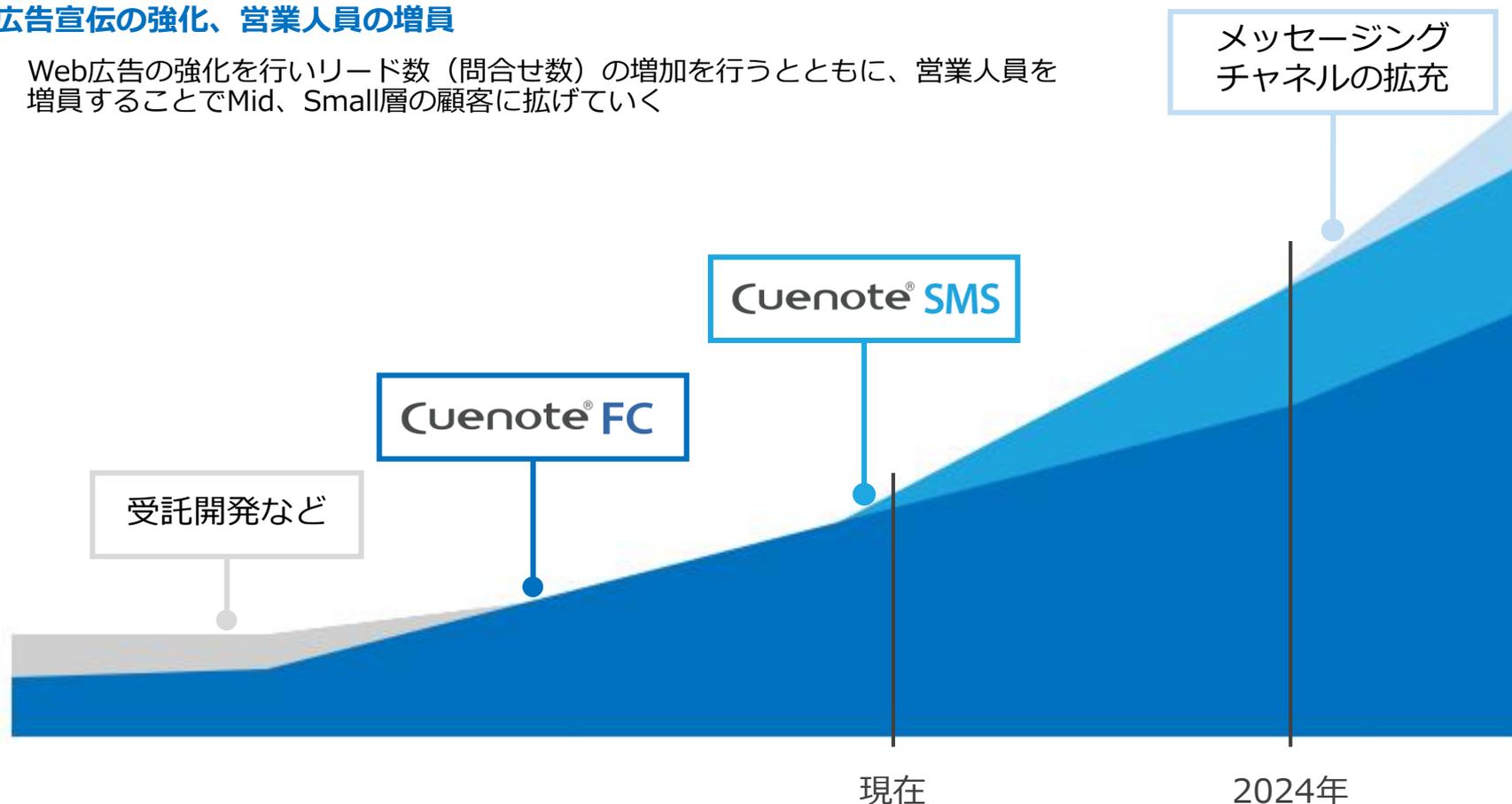
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

技術者の増員

2022年～2023年に技術者の増員を行い強化
2023年に新たなメッセージングチャンネルの開発に取り組む

広告宣伝の強化、営業人員の増員

Web広告の強化を行いリード数（問合せ数）の増加を行うとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく



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2020年版」デジタルマーケティング市場（2021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2021」メール送信市場（2021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/電子契約サービス市場2020」SMS送信サービス市場（2021年度予測）

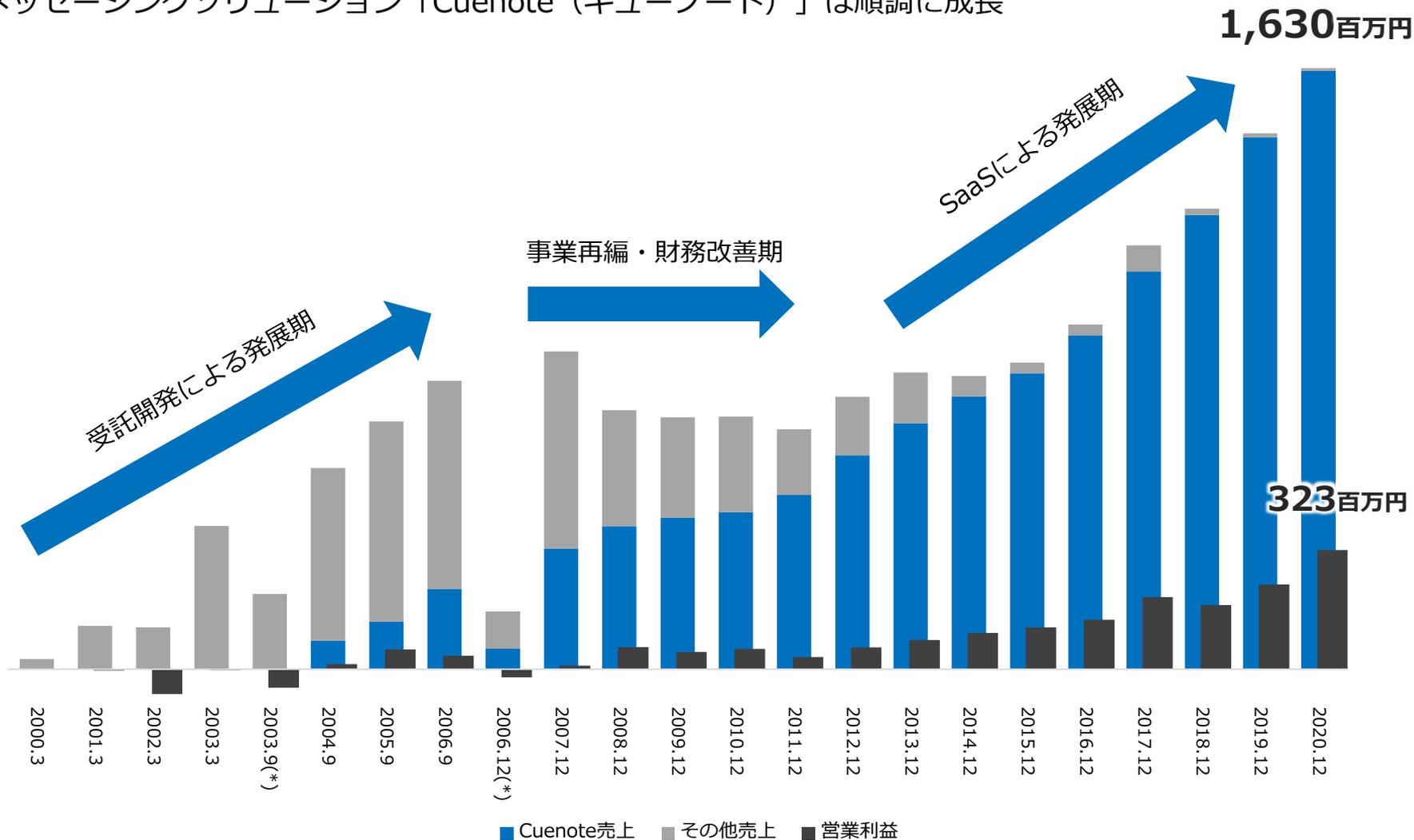
5. 経営状況

business conditions



業績推移

メッセージングソリューション「Cuenote（キューノート）」は順調に成長



* 変則決算となります。

※本資料に記載の当社業績に関する金額は、単位未満を四捨五入しているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。

また、各比率は小数点第2位以下を四捨五入しています。

財務状況

SaaS（Cuenote）の成長によって自己資本比率は劇的に改善

PL（損益） 2020年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	1,630	100%
営業利益	323	19.8%
当期純利益	224	13.7%

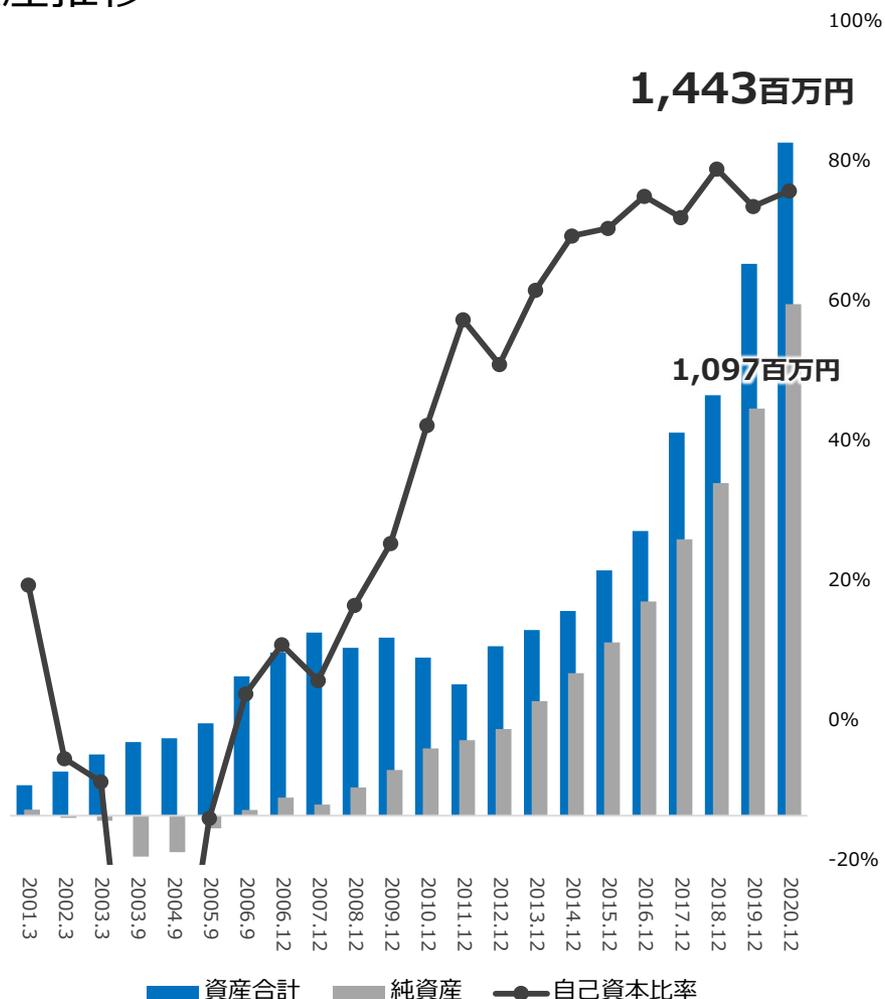
百万円未満四捨五入

BS（貸借） 2020年12月期

	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	1,186
	固定資産	257
	資産合計	1,443
負債	流動負債	333
	固定負債	13
	負債合計	346
自己資本比率	純資産	1,097
	総資産	1,443
	自己資本比率	76.0%

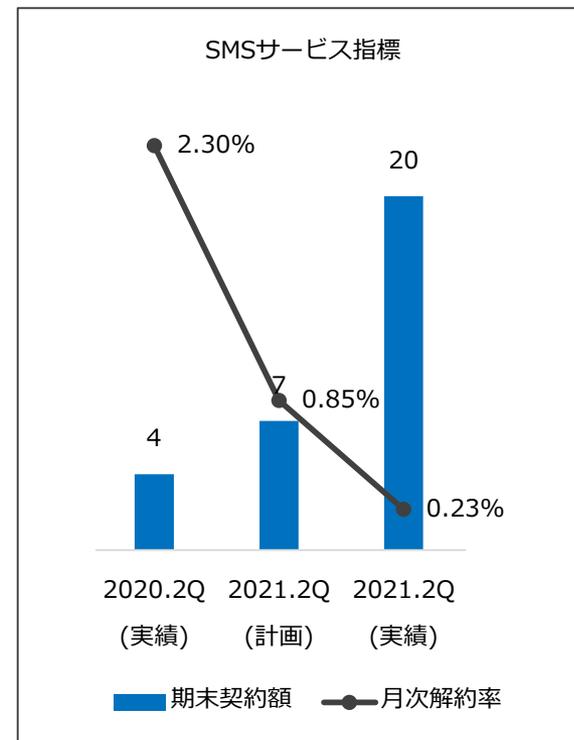
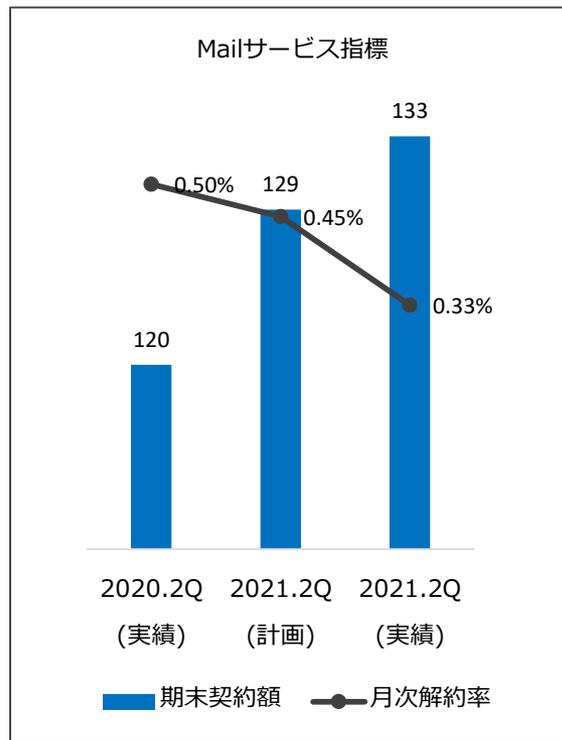
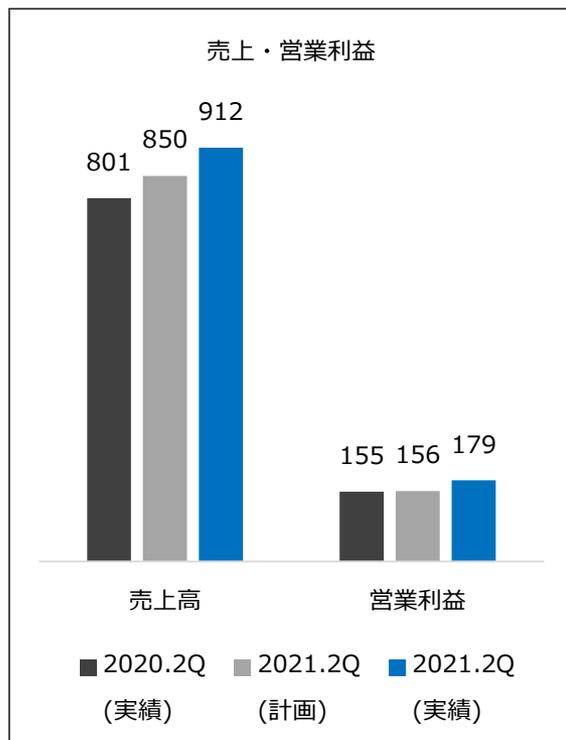
百万円未満四捨五入

資産推移



経営指標

当社は持続的な成長と企業価値の向上を目標としており、主な経営指標として売上高、営業利益、営業利益率にあわせ期末の定期契約額(月次経常収益)とメールサービスの解約率を重視



客観的な指標		2020年12月期		2021年12月期		
		通期(実績)	2Q累計(実績)	通期(計画)	2Q累計(計画)	2Q累計(実績)
売上高 (百万円)		1,630	801	1,750	850	912
営業利益 (百万円)		323	155	350	156	179
営業利益率 (%)		19.8%	19.3%	20.0%	18.3%	19.7%
期末定期契約額 (百万円)	Mailサービス	124	120	136	129	133
	SMSサービス	10	4	9	7	20
月次解約率平均 (%)	Mailサービス	0.39%	0.50%	0.47%	0.45%	0.33%
	SMSサービス	1.32%	2.30%	0.66%	0.85%	0.23%

投資計画

IPOによる調達資金の使途 (2022年~2024年)

人件費・採用費 0.3億円

技術者を中心にした中途採用強化

設備投資 2.3億円

サービス用基盤設備の増設・更新など

広告宣伝費 0.3億円

顧客基盤拡大に係る広告宣伝費

2020年12月時点の財務状況

資産合計	14.4億円
負債合計	3.4億円
純資産合計	10.9億円
自己資本比率	76.0%

事業等のリスク

特定の製品への依存 について

リスク

当社の売上高のうち、主要製品であるメール配信システム「Cuenote FC」の売上高は、売上高全体の大部分を占めております。当社はメッセージングソリューションに関するサービスを提供する企業であります。競合製品との競争激化及び市場環境等の変化により「Cuenote FC」の売上が大幅に減少した場合には、当社の業績に大きく影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社では、引き続き、「Cuenote FC」の売上拡大を図る方針に変わりはありませんが、SMS配信サービス「Cuenote SMS」の売上拡大に取り組むことで、本リスクの低減に努めています。

情報管理体制について

リスク

当社が提供するサービスは、顧客企業の有する個人情報や機密情報が登録されることがあります。重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、企業イメージの悪化、社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等により、当社の事業展開、業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社ではこれらの情報資産を保護するために個人情報保護方針、情報取扱規程を定め、この方針、規程に従って情報資産を適切に管理、保護を図っております。また、ISO/ISMS認証取得によるマネジメントプロセスを導入すると共に、ファイアウォールや対策機器等の体系的な対策を施し、多層的な情報セキュリティ対策強化を推進しております。

人材の採用・育成 について

リスク

当社は、持続的で長期的な事業発展のため、多様な専門技術に精通した人材の確保が重要であると認識しており、人材採用を積極的に実施しております。しかしながら、国内における少子高齢化に伴う労働人口の減少や産業構造の変化を背景に、必要な人材を継続的に確保するための環境は日々厳しさを増しております。同時に人材確保のための採用費及び人件費も高騰しております。今後の競争激化により、必要な人材の確保が計画通りに進まなかった場合や人件費が高騰し続けた場合、また在職している技術者の社外流出が大きく生じた場合、当社の事業展開、業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社では、様々な媒体、手法による人材の採用及び育成を積極的に行うことで、本リスクの低減に努めております。

*その他のリスク情報については、有価証券届出書「事業等のリスク」をご参照ください。

6. appendix



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 (YMIRLINK,Inc.)
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 ほか札幌、福岡、沖縄にオフィス（開発拠点）を展開
資本金	273百万円
従業員数	111名（うち正社員111名、臨時従業員0名） * 2021年7月現在
事業内容	メッセージングソリューション（Cuenote）事業
主要製品	メール配信システム「Cuenote FC」
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）

“ 日本を代表するSaaS ”



代表取締役社長 清水 亘

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。

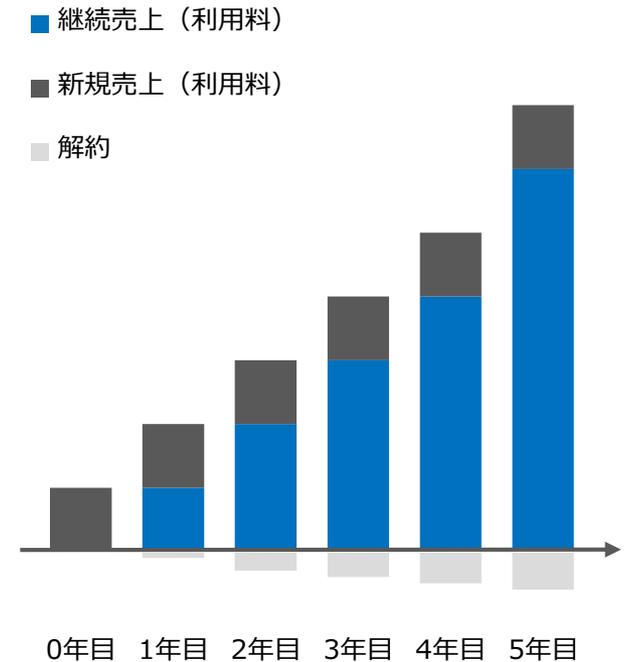
SaaS ビジネスモデルの利点

利用者（ユーザー）

ネットワーク経由で必要な機能（ソフトウェア）を利用でき、自社でシステムを保持・運用する場合に比べ、投資や運用負担を低減できる

提供者（ベンダー）

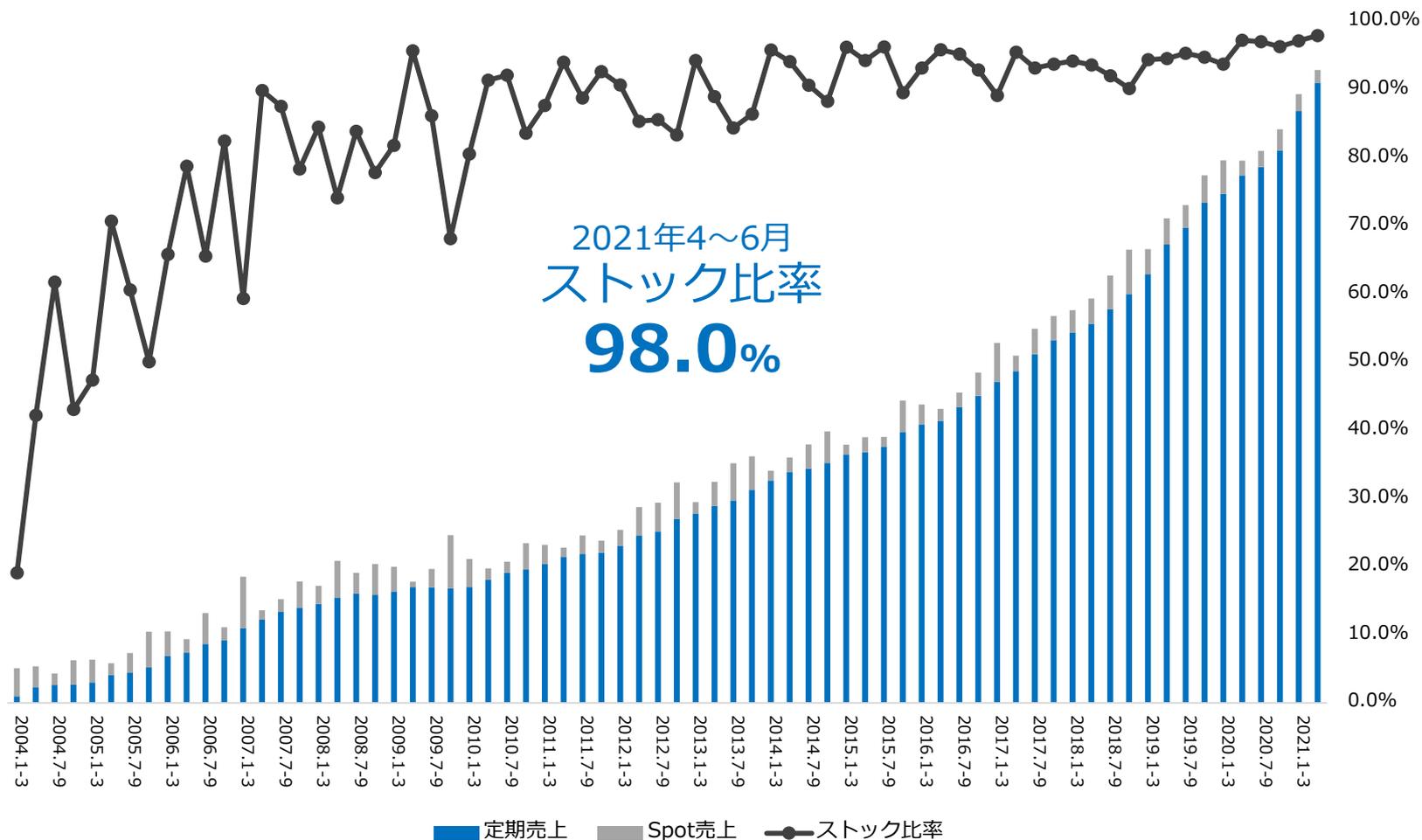
月や年など一定期間における利用料収益（サブスクリプションモデル）であり、収益予想が立てやすい
また、継続率の向上により、利益の積み増しが期待できる
（ストック型）ビジネスモデル



ストック型の収益構造

高いサブスクリプション売上高比率を維持

ストック比率



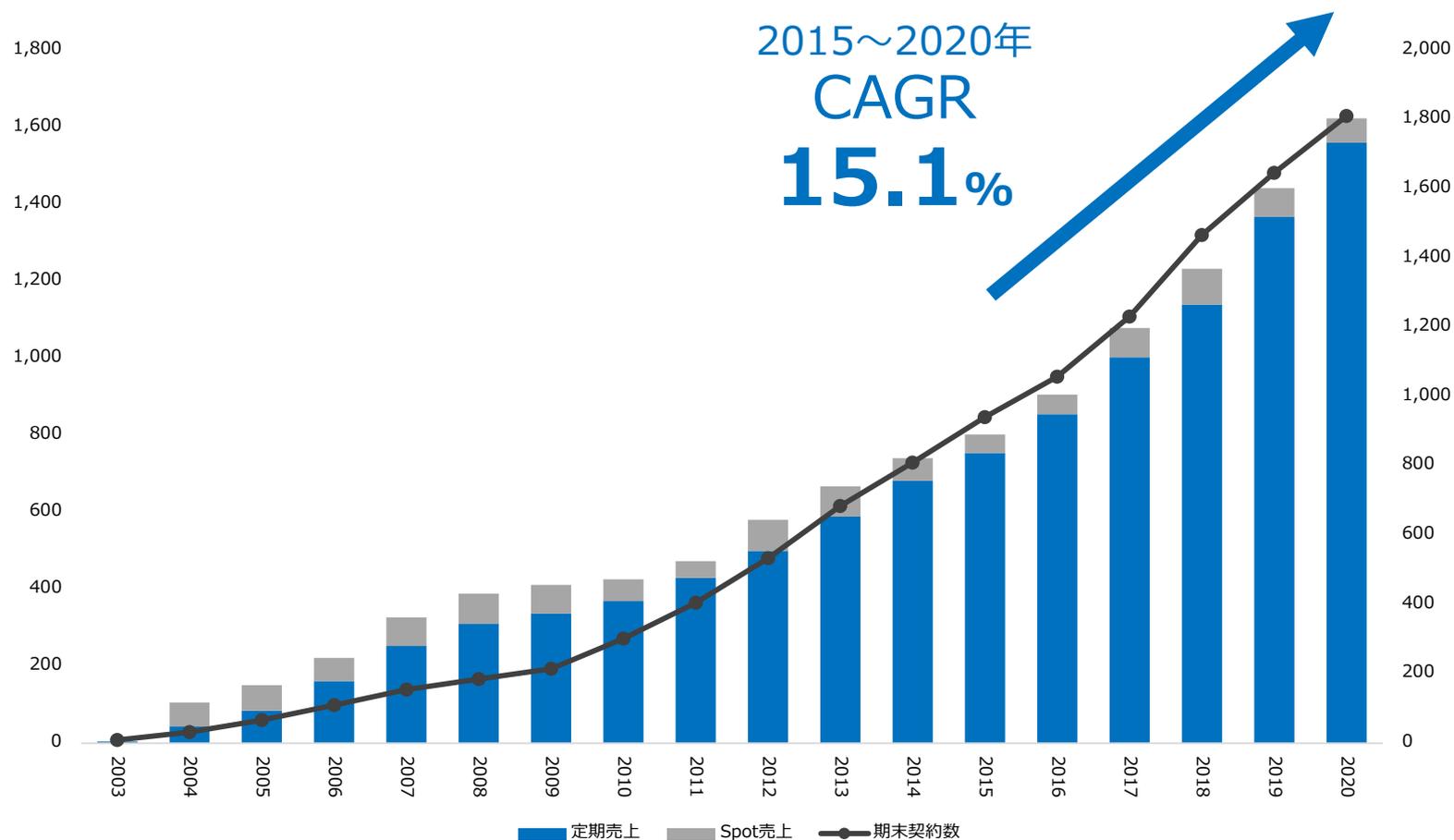
Cuenote業績推移

「Cuenote」はリリース以来、着実に売上・契約件数を伸ばす

Cuenote売上・契約件数推移

(単位：百万円)

(単位：件)



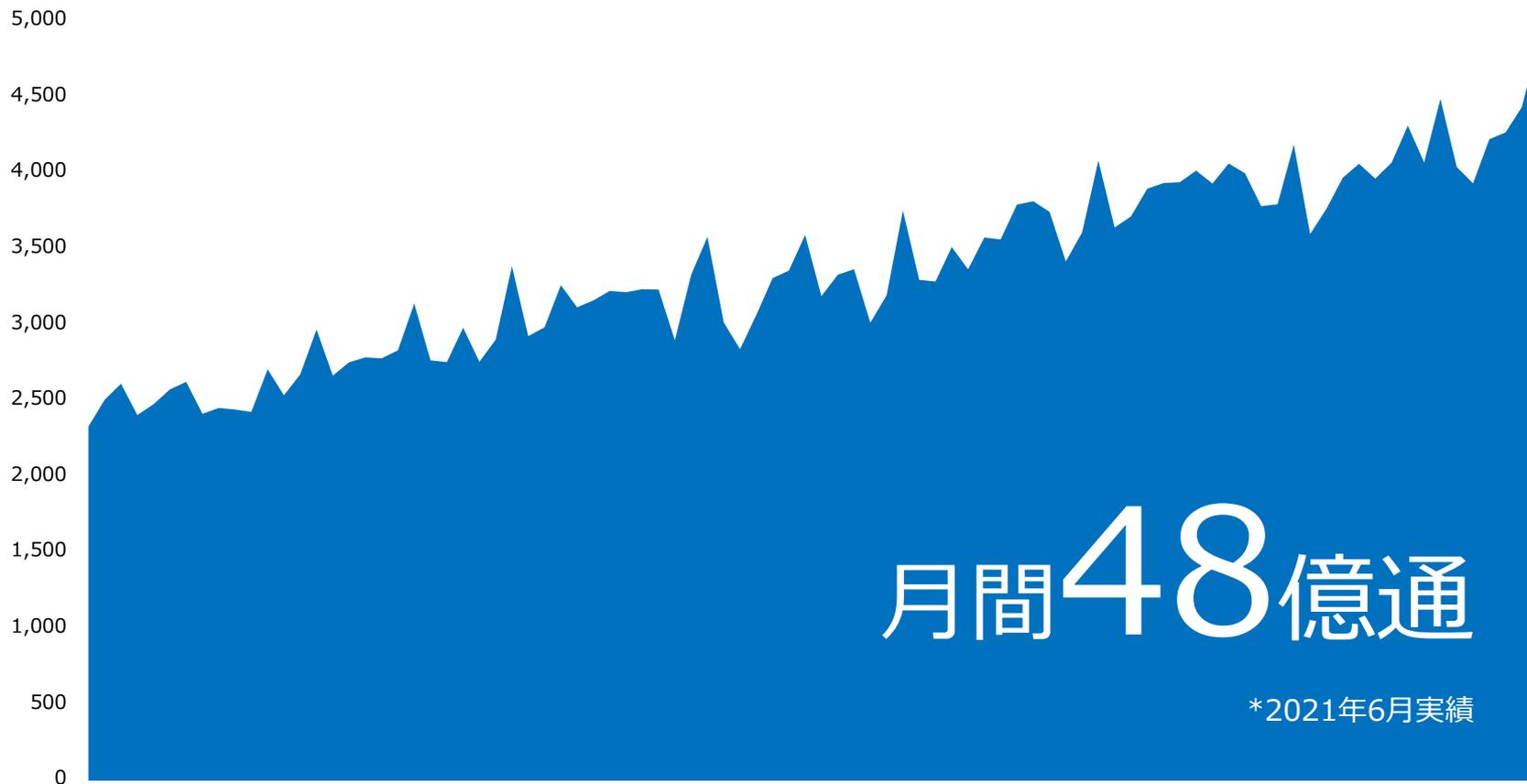
*CAGRは、2015~2020年のCuenote売上の数値です。

メッセージ数も利用者とともに増加

月間40億通を超えるメッセージ（メール・SMS）を安定的に送信

月間40億通を超えるメール・SMS配信実績

(単位：百万通)



TOPIX ニューインデックス

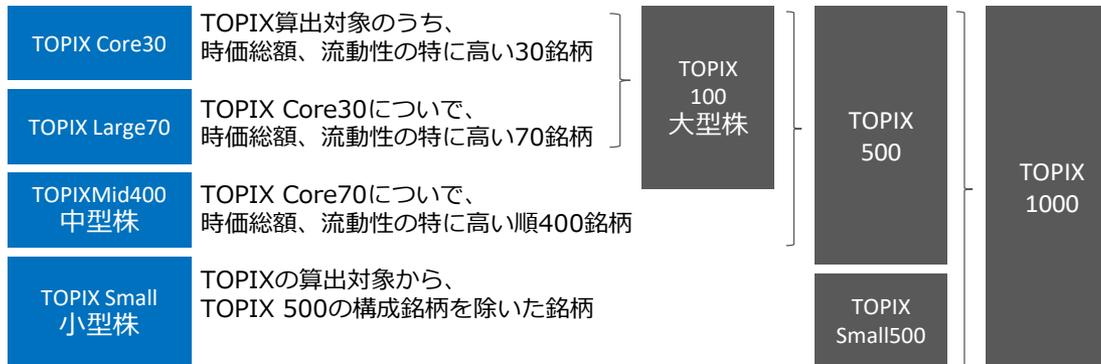
概要

TOPIXニューインデックスシリーズは、東証市場第一部に上場する内国普通株式を時価総額と流動性（売買代金）から区分した「時価総額加重型」の株価指数です。

TOPIXニューインデックスシリーズは、TOPIX Core30、TOPIX Large70、TOPIX 100、TOPIX Mid400、TOPIX 500、TOPIX 1000、TOPIX Small、TOPIX Small500の8指数から構成されています。

配当なし指数はリアルタイムで、配当込み指数は、日次終値ベースで算出・配信されます。

TOPIXニューインデックスシリーズと東証規模別株価指数の概要



- TOPIX 100 : TOPIX Core30、TOPIX Large70の構成銘柄
- TOPIX 500 : TOPIX Core30、TOPIX Large70、TOPIX Mid400の構成銘柄
- TOPIX1000 : 時価総額・流動性の高い1000銘柄
- TOPIX Small500 : TOPIX Smallのうち、TOPIX 1000に含まれる500銘柄
- 現在、大型株指数はTOPIX 100、中型株指数はTOPIX Mid400、小型株はTOPIX Smallと同一の銘柄で構成されています。
(基準日が異なるため、指数値は異なります)

出典：東証資料より弊社作成

基準日・基準値

東証規模別株価指数

基準日 1968年1月4日
基準値 100

TOPIXニューインデックスシリーズ

TOPIX Core30、TOPIX Large70、
TOPIX 100、TOPIX Mid400、TOPIX 500、
TOPIX Small
基準日 1998年4月1日
基準値 1000

TOPIX1000
基準日 2003年9月12日
基準値 1000

TOPIX Small500
基準日 2018年8月31日
基準値 1000

本資料の取り扱いについて

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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については決算発表の後に開示する予定です。
なお、次回の更新は、2022年3月を予定しております。

Y M I R L I N K