

Y M I R L I N K

2022年12月期第2四半期決算説明資料

2022年8月12日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	会社概要	Page 3
2	2022年12月期 第2四半期決算	Page 11
3	2022年12月期 通期業績予想	Page 27
4	成長計画	Page 30
5	appendix	Page 36

1. 会社概要

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 ほか北海道、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	112名（うち正社員112名、臨時従業員0名）＊2022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

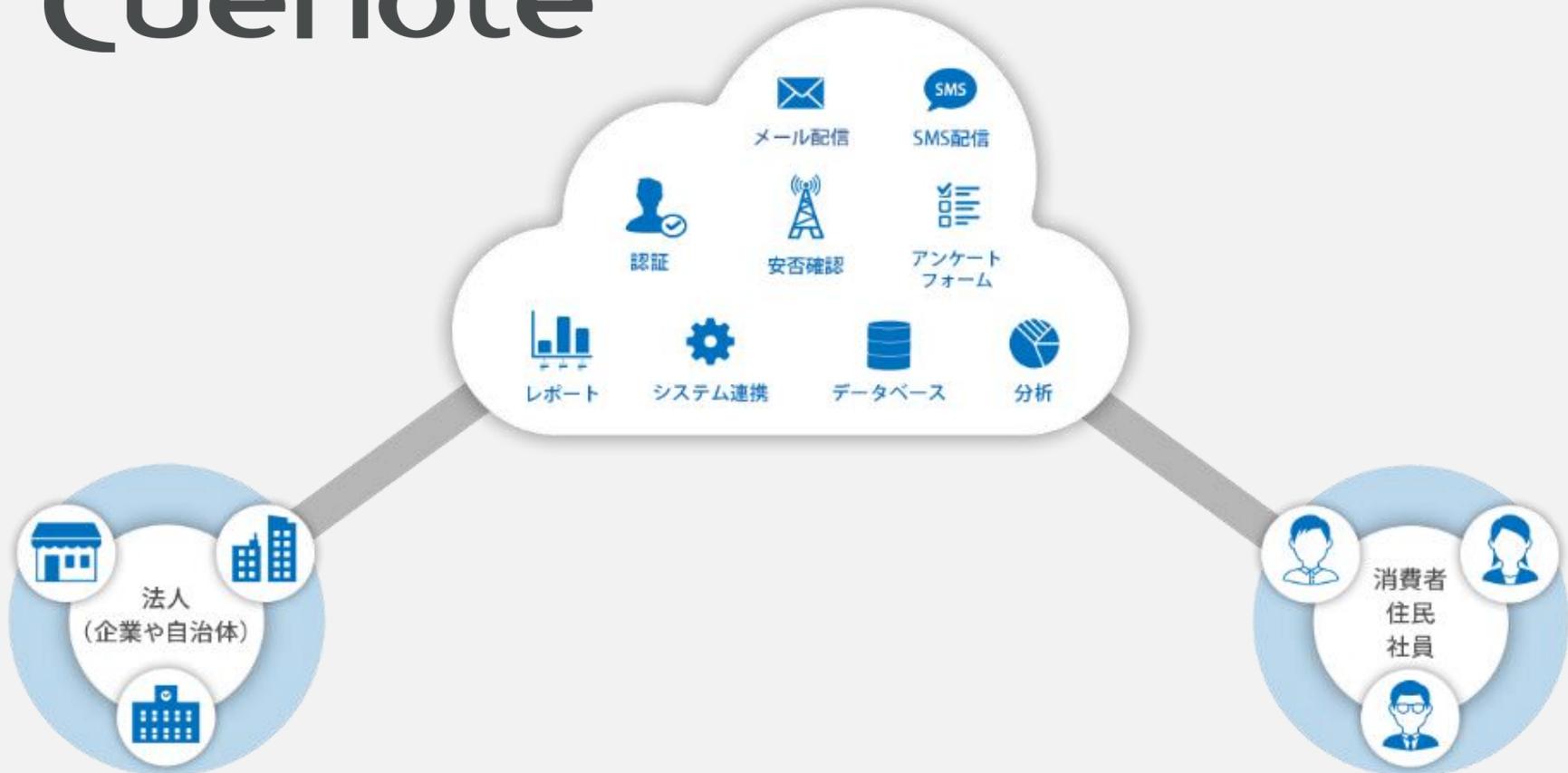
沿革

- 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
- 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

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[®]



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 63%

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%

安否確認サービス Cuenote® 安否確認サービス



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 16%

認証サービス Cuenote® Auth

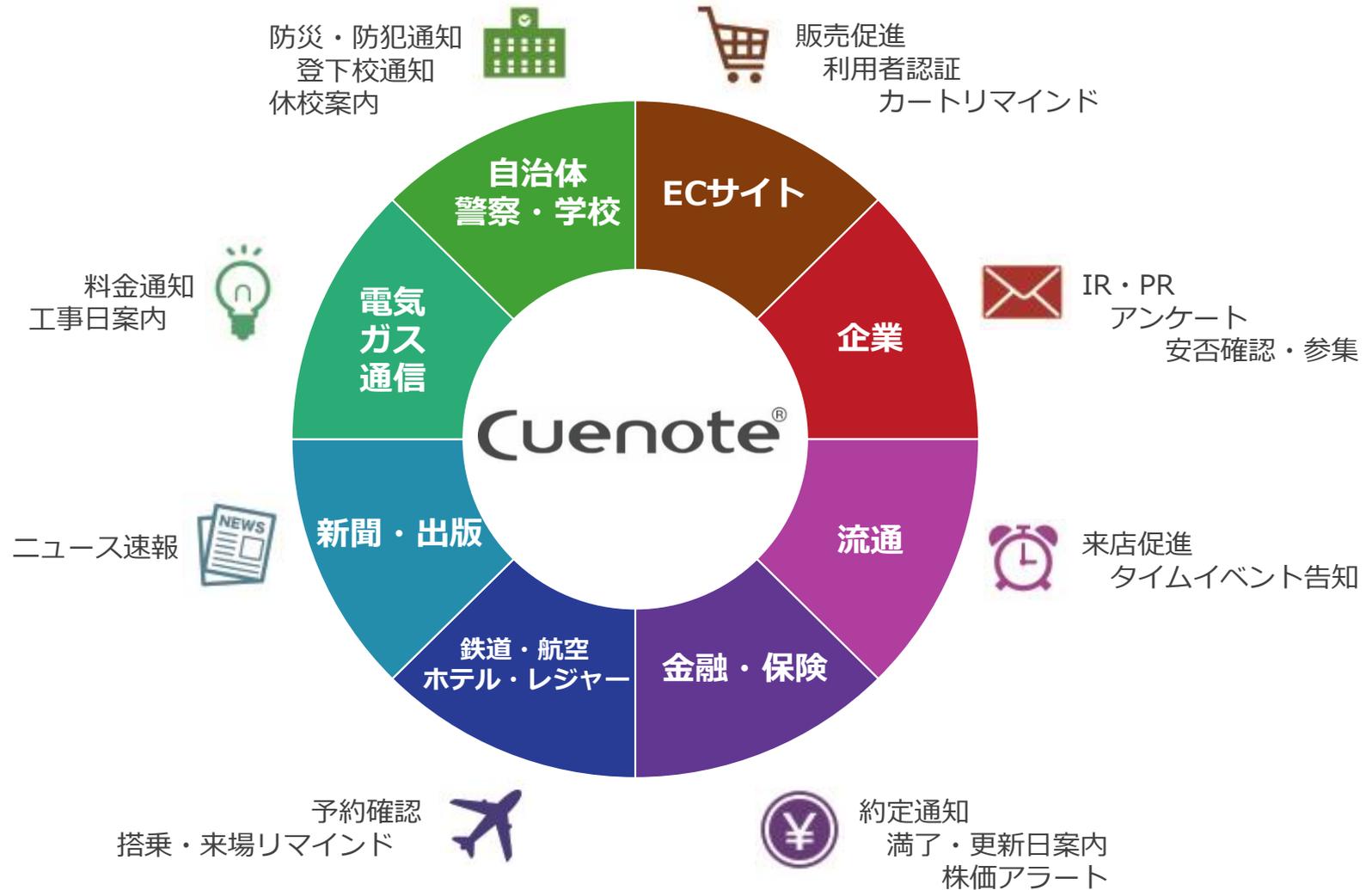


SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

(注)上記の売上構成比は、2022年1月～6月の実績値です

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



Cuenoteの顧客

Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。1,900契約を超える

上場企業



上場導入企業
237社*

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、2022年6月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示しています。

2. 2022年12月期 第2四半期決算

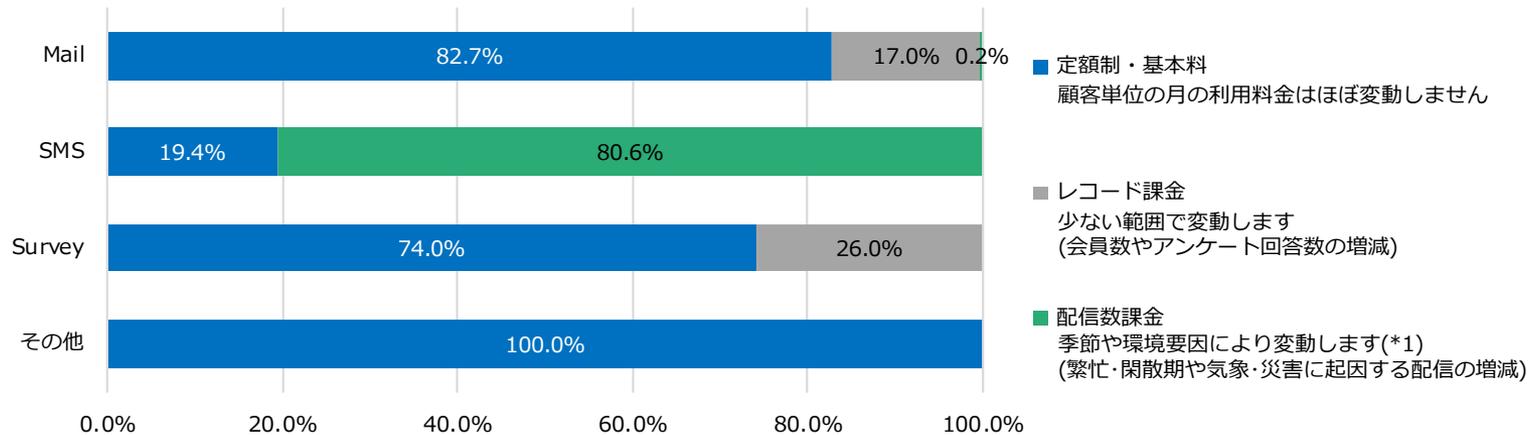
売上高区分について

スポット売上

サービス開始時の初期設定売上やライセンス売上、カスタマイズ売上などの一時的な収益

ストック売上

SaaSのサービス利用売上やソフトウェア保守売上など継続を見込める収益
サービスやプランにより、料金の決定要素が異なります



ストック売上比率

(注) 上記のストック売上構成グラフは、2021年1月~12月の実績値です

(*1) SMSサービスにおいて、2021年1月~12月に継続利用した顧客の月次売上は、同期間(12ヵ月間)の平均に対し△42.6%~+70.9%の範囲で増減しております

第2四半期 累計期間（2022年1月-6月）業績サマリー

	2022年2Q(累計)	前年同期間比
売上高	1,100 百万円	20.6 %
営業利益	242 百万円	35.0 %
当期純利益	167 百万円	37.0 %
2Q末MRR(*1)	212 百万円	35.1 %
Mail	147 百万円	10.4 %
SMS,Auth(*2)	61 百万円	205.7 %
Survey,その他	4 百万円	2.7 %

(*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

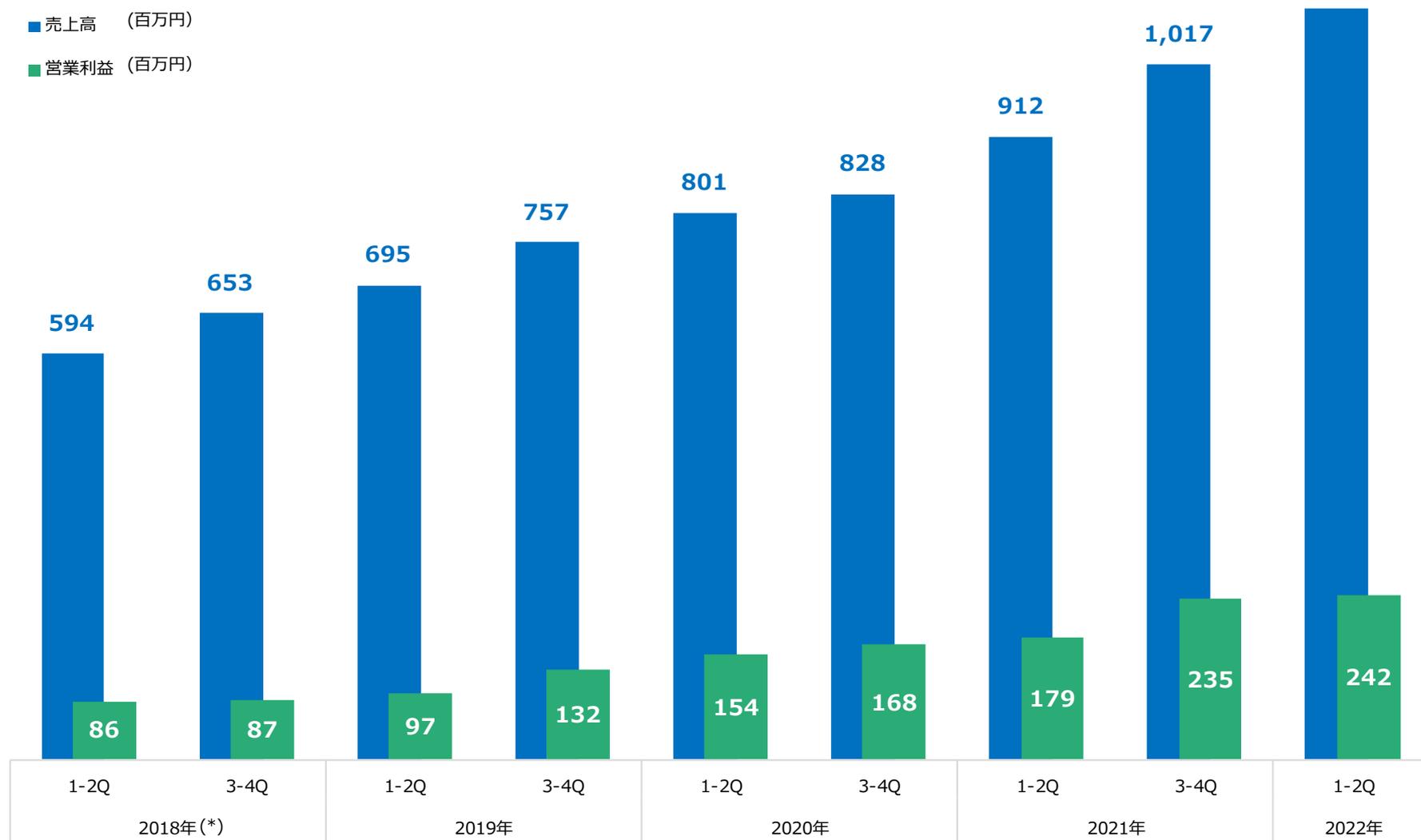
(*2) SMS及びAuthのMRR
配信数に応じた従量売上が大半を占めており、季節や月によって大きく変動することがございます

半期業績推移

✓ 売上・営業利益とも半期過去最高を更新

■ 売上高 (百万円)

■ 営業利益 (百万円)



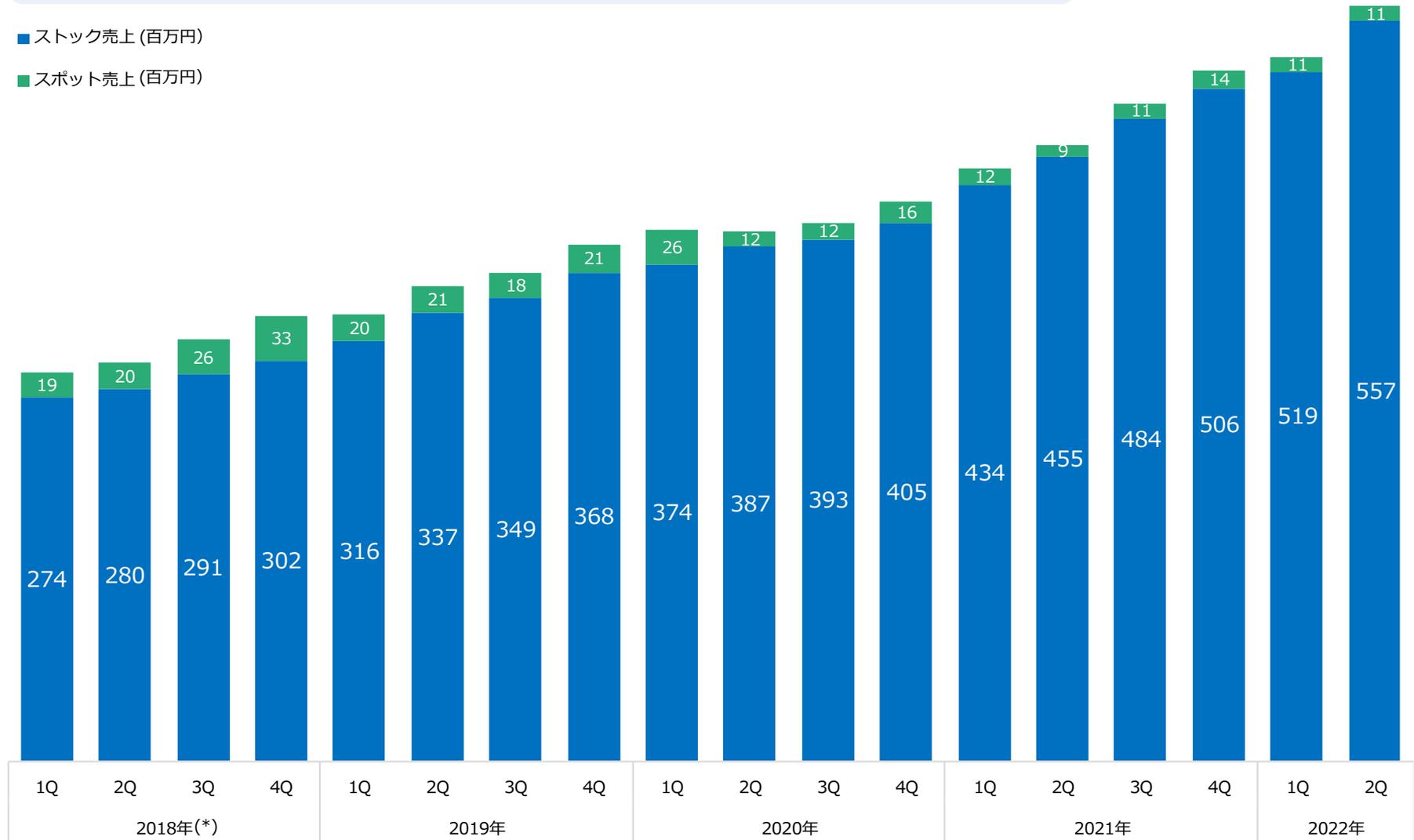
(*) 2018年12月期は未監査数値であります

四半期売上推移 - 計上種別 (ストック/スポット)

☑ 2Qのストック売上比率は98%以上で推移

2Qストック比
98.0%

- ストック売上 (百万円)
- スポット売上 (百万円)

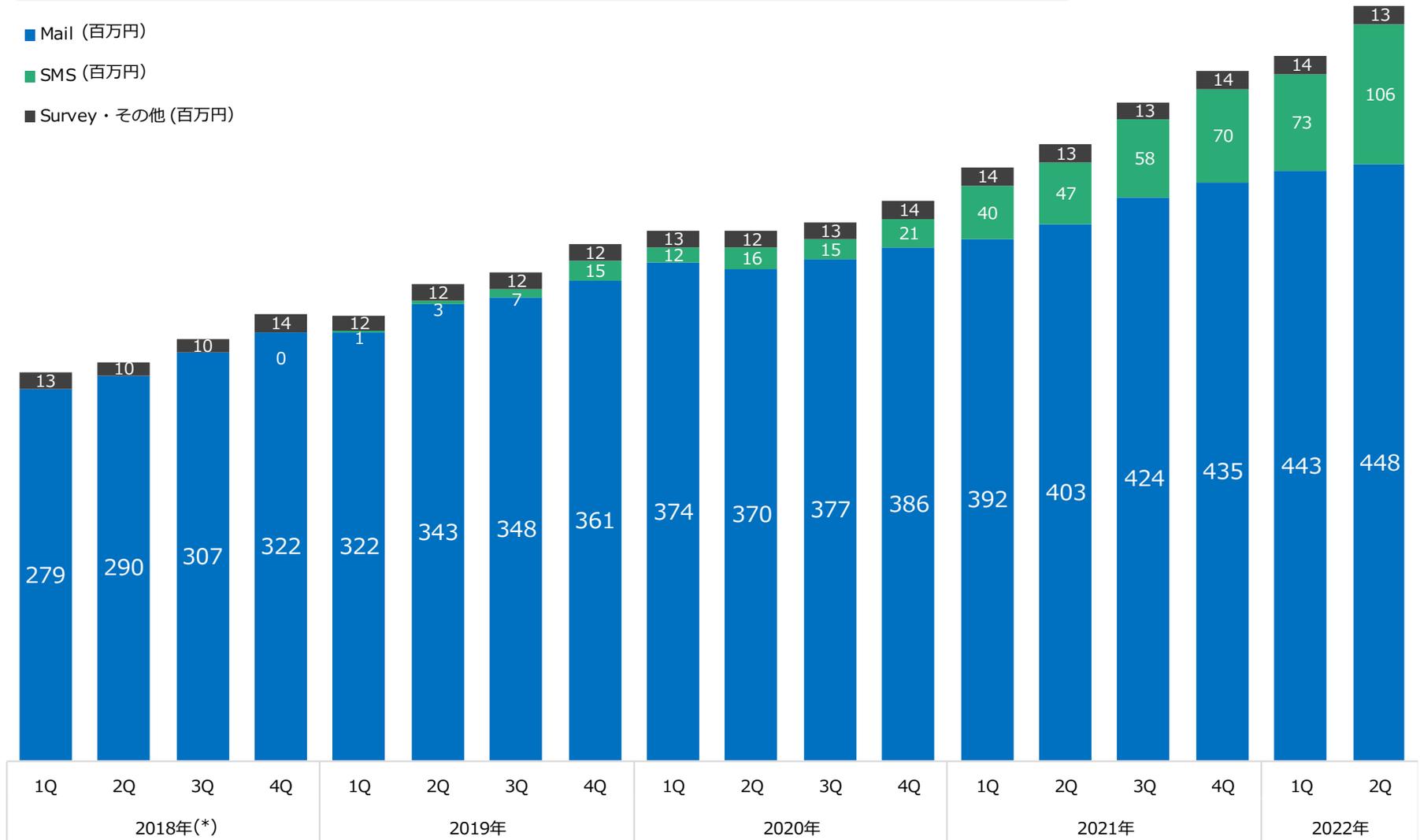


(*) 2018年12月期は未監査数値であります

四半期売上推移 - サービス別 (Mail / SMS / Survey・その他)

☑ 2Q前年同期比 Mail(11.2%),SMS(122.4%)の伸長

- Mail (百万円)
- SMS (百万円)
- Survey・その他 (百万円)



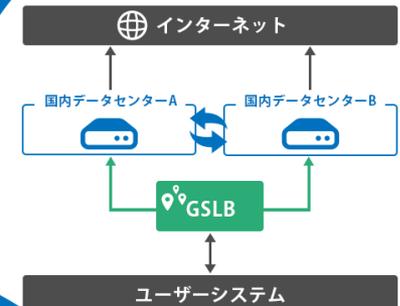
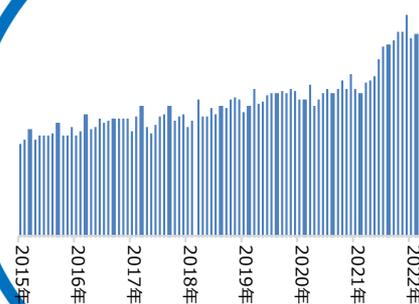
(*) 2018年12月期は未監査数値であります

主要サービスハイライト

Mail

- ✔ EC市場の拡大やマーケティング・コミュニケーション活動のオンライン化に伴いメッセージ送信数が増加。
- ✔ 前期より展開する「ディザスターリカバリープラン(*1)」が銀行・ISP・予約サイト等に導入されるなど、引き続き堅調。
- ✔ 上半期の月間解約率は平均0.44%と前期より0.06pt.悪化。

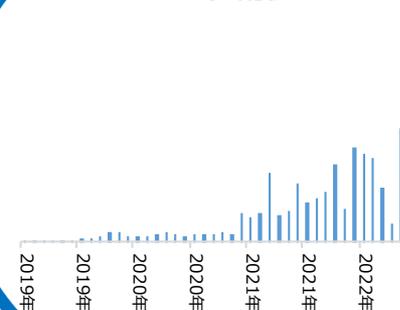
Mail-月間送信数



SMS

- ✔ 運輸業顧客の運用開始と特定顧客からの特需により配信数が増加、2Q売上は前年同期比122.4%増。
- ✔ SMSと連動する Cuenote Authをリリース。
- ✔ 上半期の月間解約率は特殊要因もあり、平均1.79%と1.64pt.の悪化。

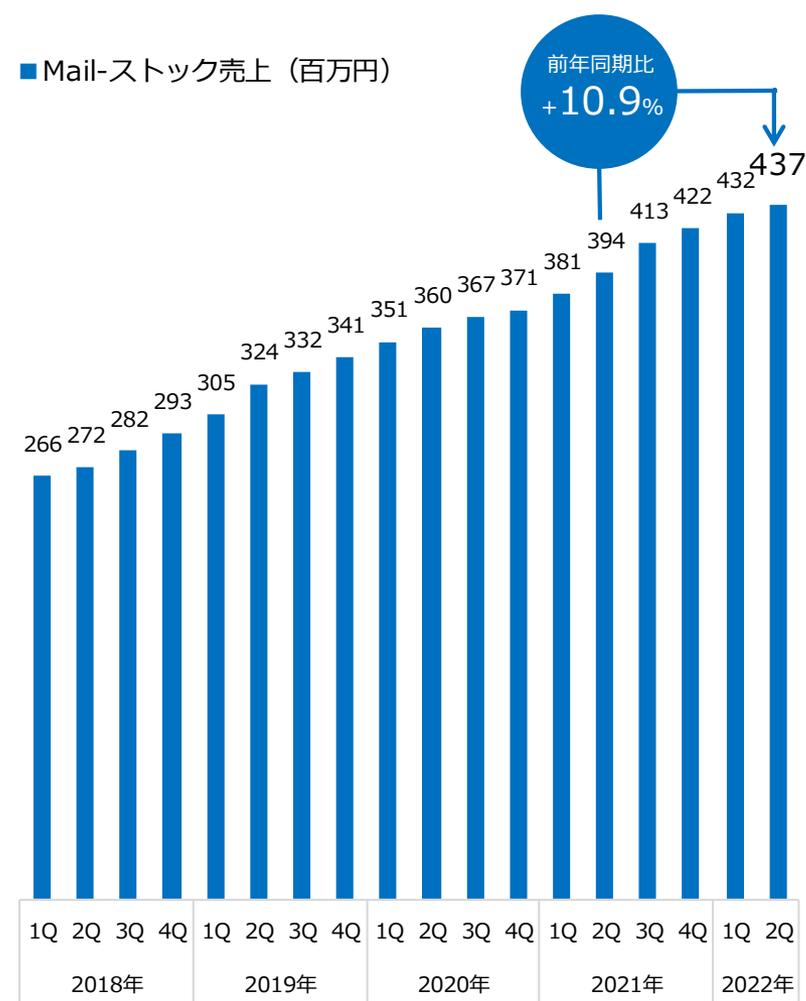
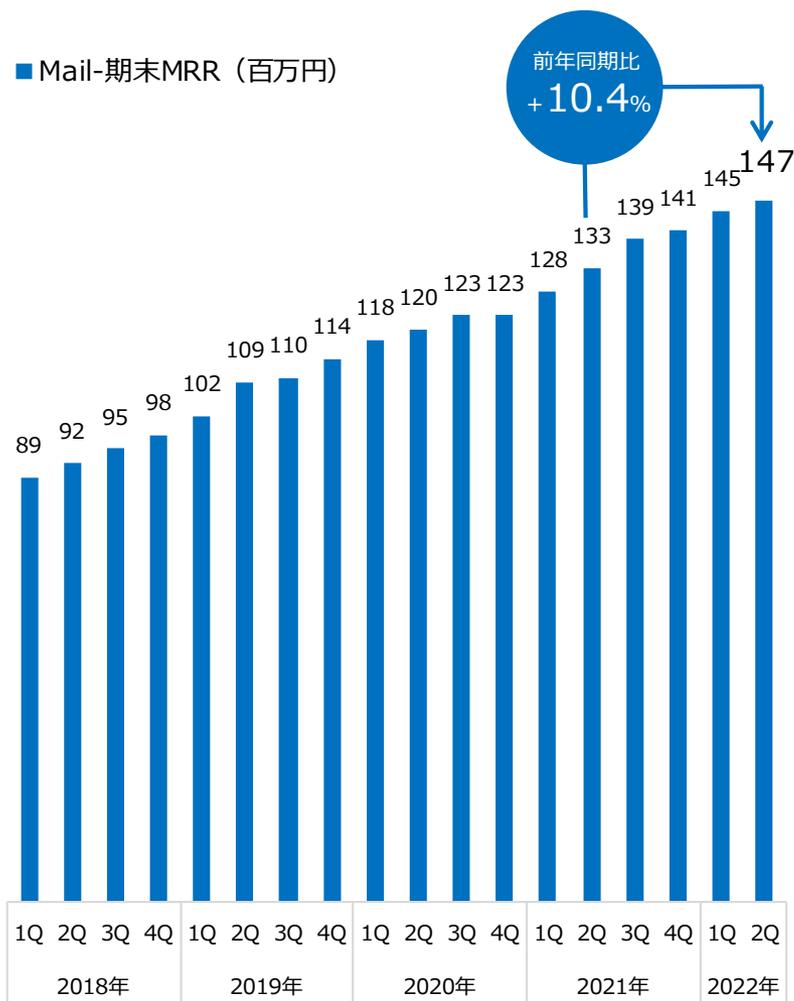
SMS-月間配信数



(*1)ディザスターリカバリープラン：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

Mail 四半期末MRR(*1)／四半期ストック売上

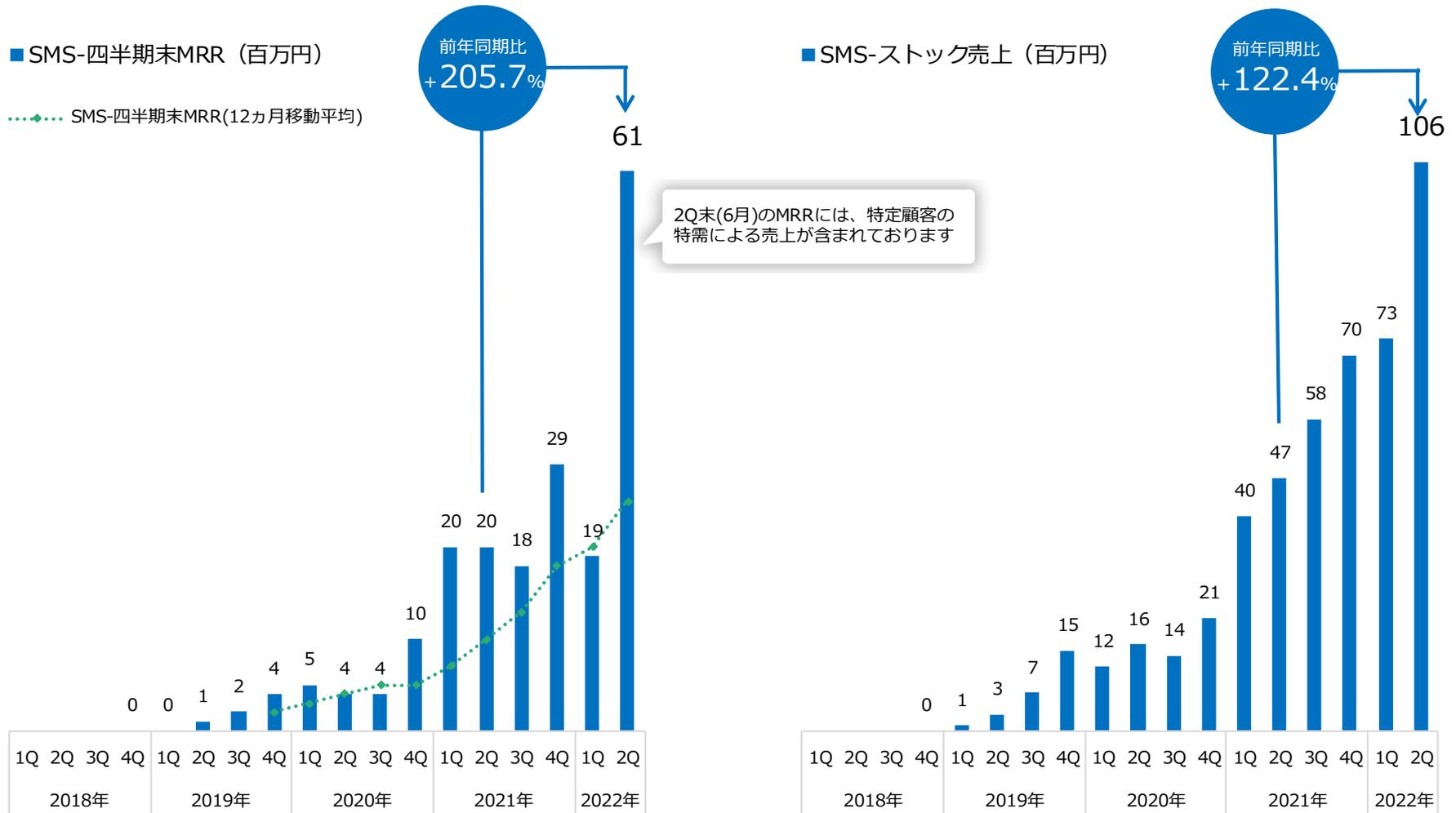
2Q末MRRは前年同月より10.4%増の147百万円、ストック売上は10.9%増の437百万円



(*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

SMS 四半期末MRR／四半期期ストック売上

運輸業顧客での運用開始と2Q末(6月)の特需により期末MRRが増加、2Qストック売上は122.4%増の106百万円



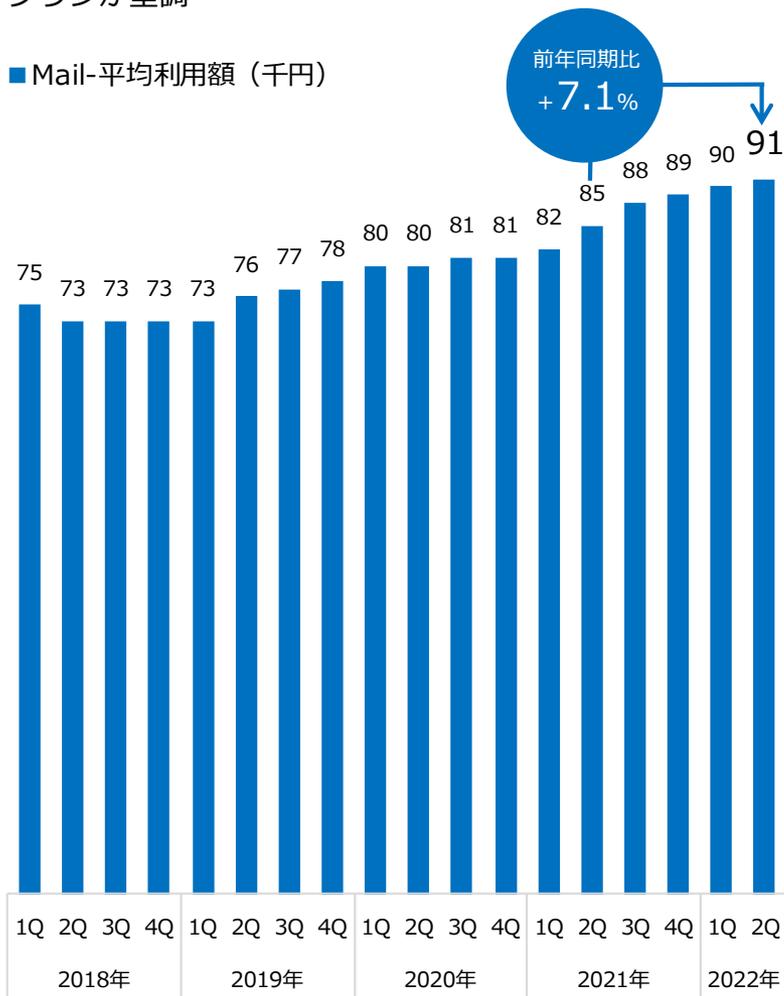
注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が80.6%を占めます(2021年1月~12月実績)
 繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

契約あたりの平均利用額(*1)

Mail

複数拠点を活用するDR(ディザスターリカバリー)プランが銀行・ISP・予約サイトに採用されるなど引き続き高価格帯プランが堅調

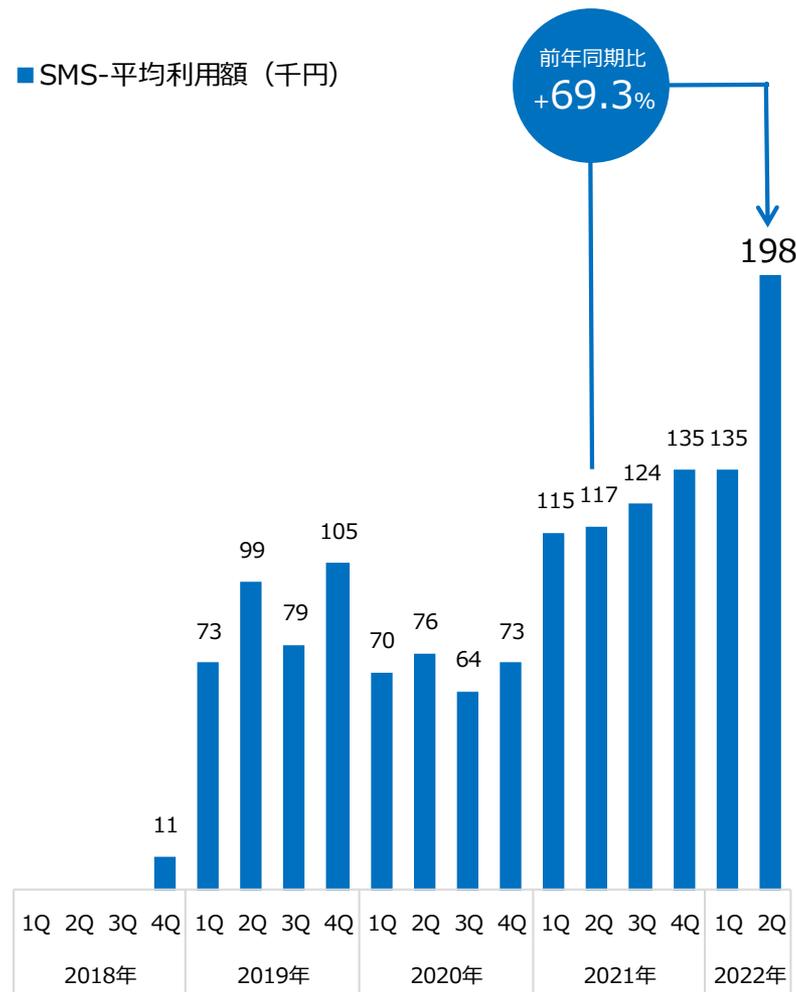
■ Mail-平均利用額 (千円)



SMS

特定顧客の特別需要と通知やリマインド利用の増加により配信数が増加、前年同期比で69.3%の伸長

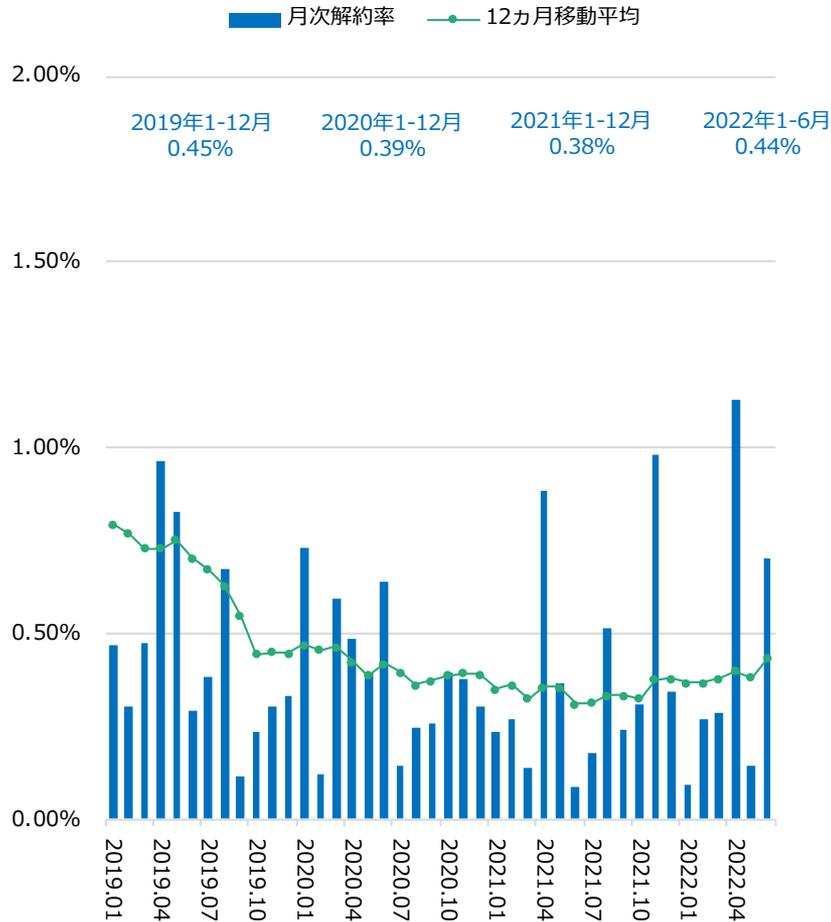
■ SMS-平均利用額 (千円)



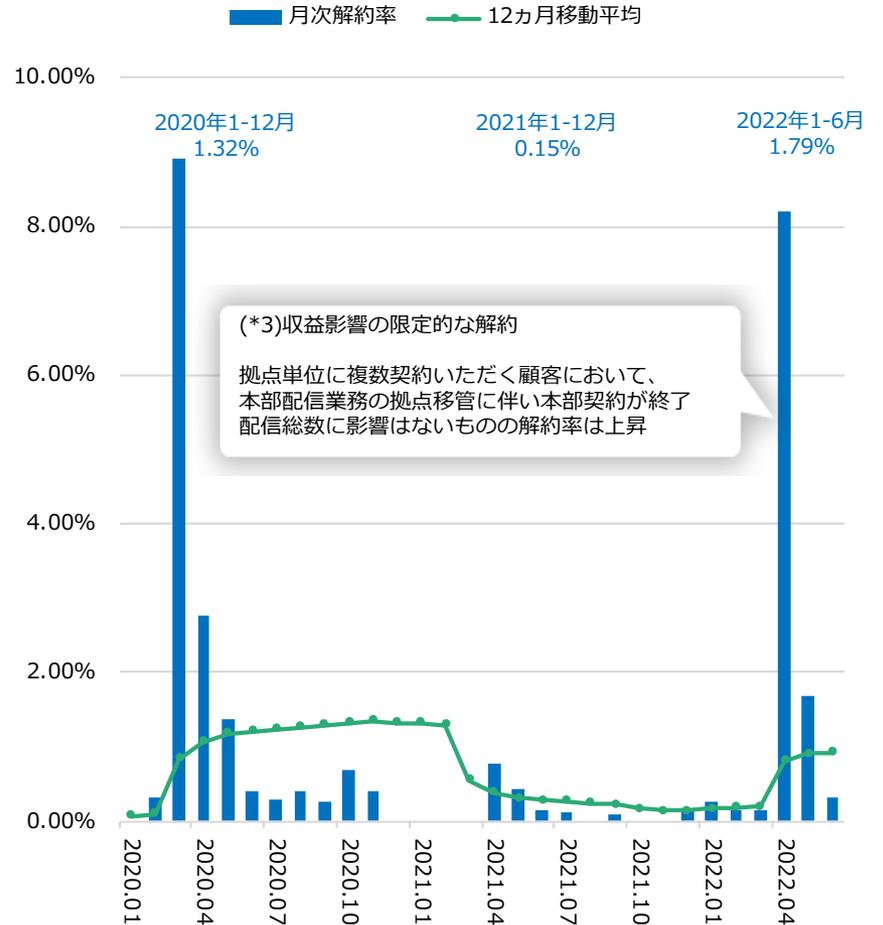
(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(通期ストック売上総額÷通期延べ契約数)の算式により求めています

月次解約率

Mail (*1)
4月に生じた解約により月次解約率は前期より0.06%悪化



SMS (*1)(*2)
収益影響の限定的な解約(*3)の発生により解約率は上昇



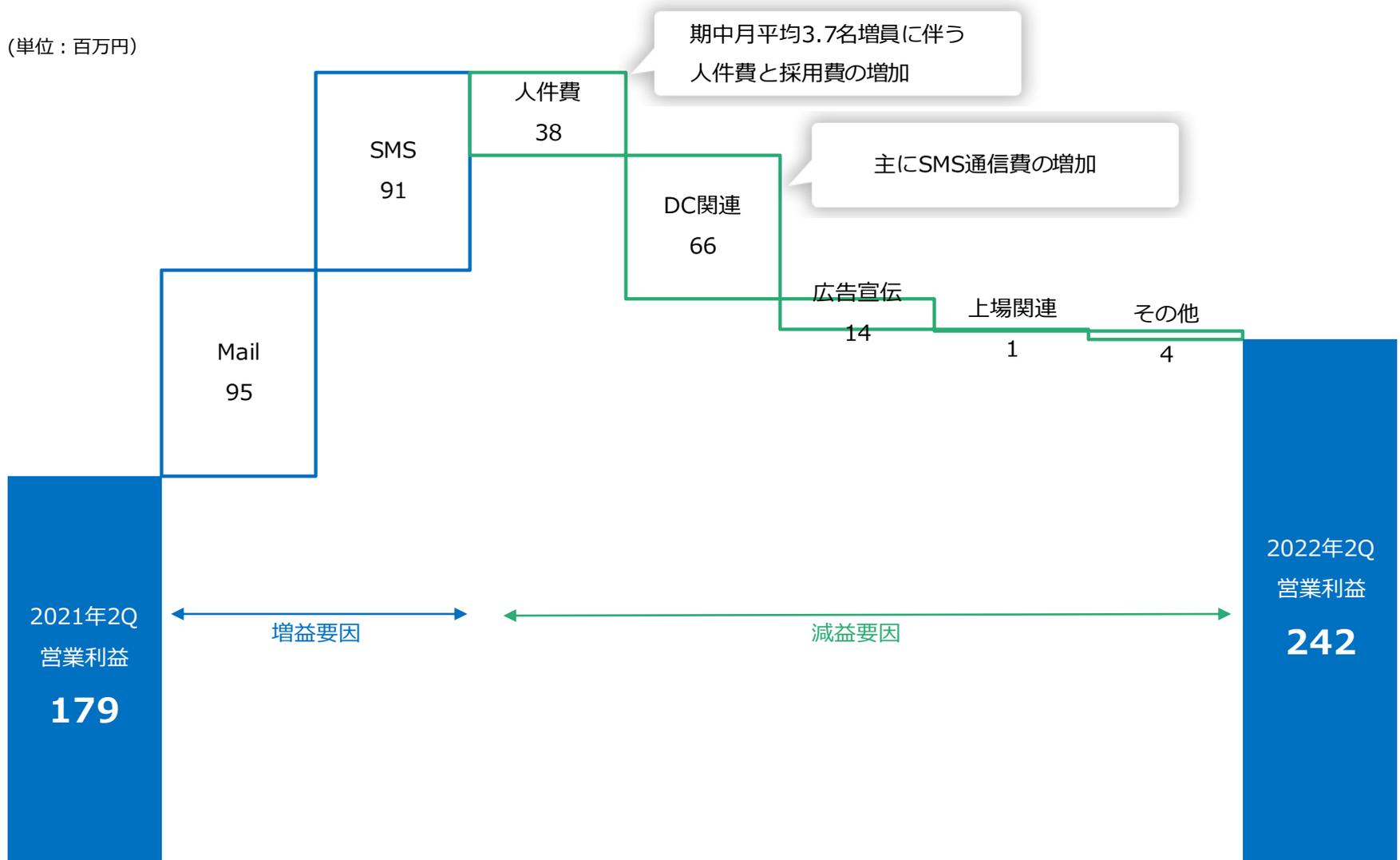
(*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(*2) 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

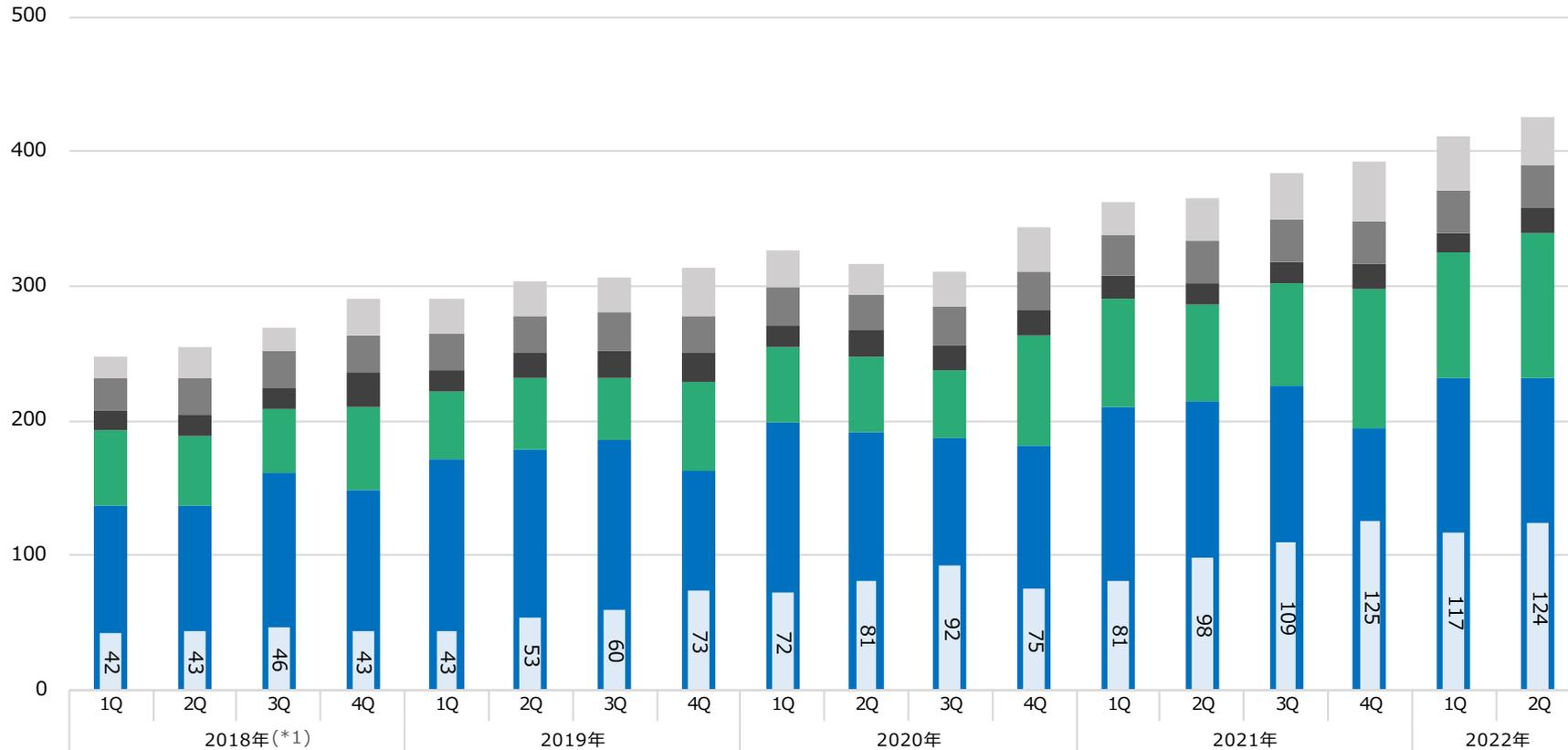
	2021年2Q(累計)	2022年2Q(累計)	増減率	増減額
売上高	912 百万円	1,100 百万円	20.6%	187 百万円
売上原価	300 百万円	388 百万円	29.0%	87 百万円
売上総利益	611 百万円	711 百万円	16.5%	100 百万円
売上総利益率	67.0%	64.7%	△ 2.3 pts.	SMS売上の増加に伴い 原価率が上昇
販管費	432 百万円	469 百万円	8.8%	37 百万円
営業利益	179 百万円	242 百万円	35.0%	62 百万円
営業利益率	19.7%	22.0%	2.4 pts.	—
経常利益	177 百万円	242 百万円	36.3%	64 百万円
当期純利益	121 百万円	167 百万円	37.0%	45 百万円
当期純利益率	13.4%	15.2%	1.8 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



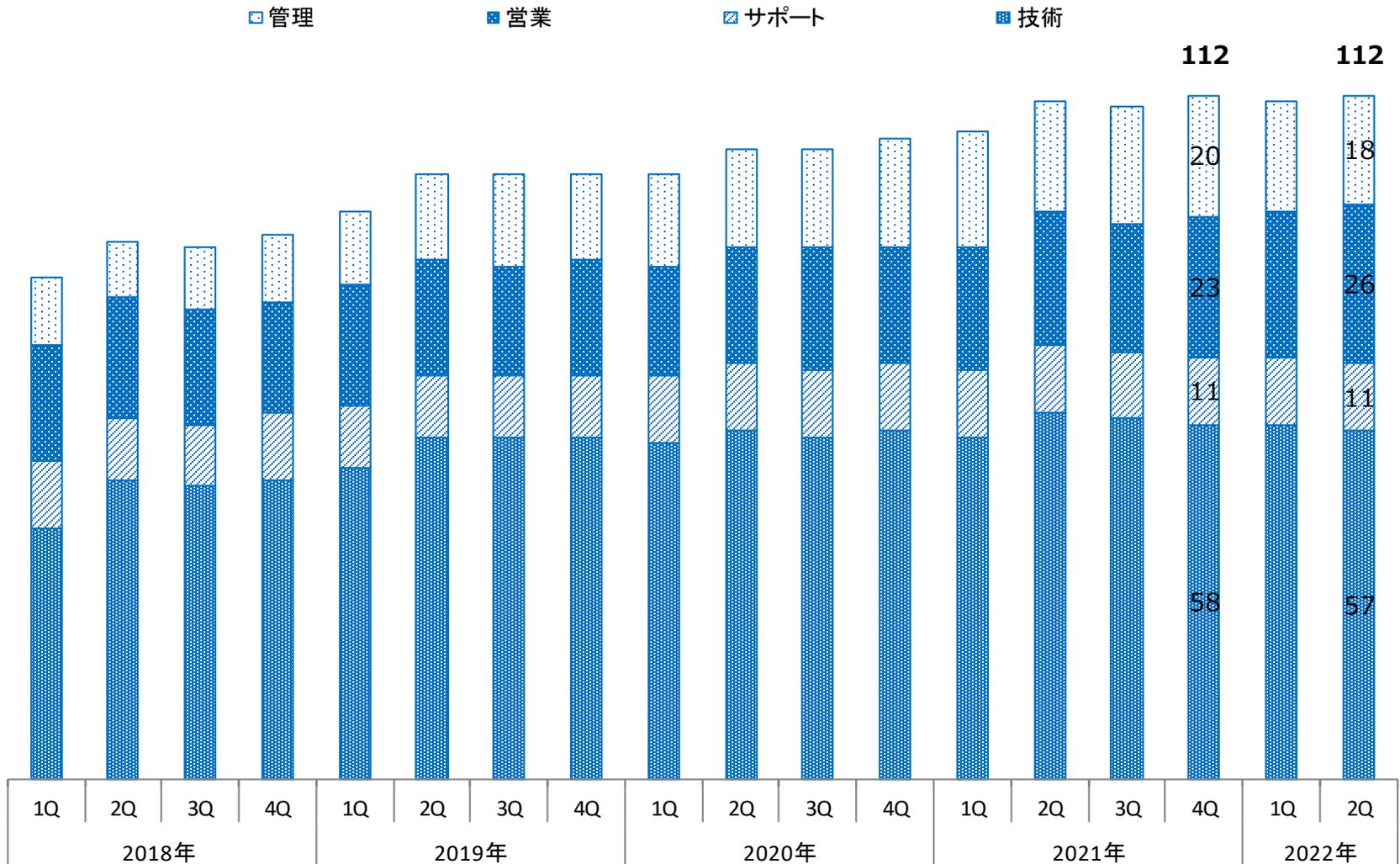
	2018年(*1)				2019年				2020年				2021年				2022年	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
■ その他	16	24	17	28	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36
■ 家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32
■ 減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81 ^(*)	80	71	76	103	93	108
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232
■ 営業利益	42	43	46	43	43	53	60	73	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124
営業利益率	14.4%	14.6%	14.5%	13.0%	12.9%	15.0%	16.3%	18.9%	18.1%	20.4%	22.8%	17.9%	18.1%	21.1%	22.1%	24.1%	22.2%	21.8%

(*1) 2018年12月期は未監査数値であります

(*2) 2020年12月期第4四半期は、在宅業務環境の整備(パソコン、セキュリティソフト等の取得)により、サーバ・DC,仕入れ等の費用が一時的に増加しています

従業員数

☑ 欠員補充の遅れから2Q末従業員数は横ばい、営業人員比が増加



貸借対照表

	2021年12月期	2022年6月期	増減
流動資産	1,820百万円	1,973百万円	152百万円
固定資産	276百万円	326百万円	49百万円
資産合計	2,097百万円	2,299百万円	201百万円
流動負債	402百万円	437百万円	34百万円
固定負債	-百万円	-百万円	-百万円
負債合計	402百万円	437百万円	34百万円
純資産合計	1,695百万円	1,862百万円	167百万円
自己資本比率	80.8%	81.0%	0.2pts.
1株あたり純資産	435.48円	478.40円	42.92円

- ・営業活動によるCF
税引前当期純利益+242百万円
- ・固定資産取得
サーバ等+44百万円
Web商談ブース+9百万円

- ・未払費用-106百万円
- ・未払金+33百万円
- ・法人税等+33百万円
- ・賞与引当+68百万円

3. 2022年12月期 通期業績予想

2022年12月期業績予想・進捗

 通期業績予想に対し50%超の進捗

	2022年12月期	2022年2Q累計	進捗率
売上高	2,175百万円	1,100百万円	50.6%
ストック売上	2,126百万円	1,076百万円	50.6%
スポット売上	48百万円	23百万円	47.4%
営業利益	470百万円	242百万円	51.5%
営業利益率	21.6%	22.0%	0.4 pts.
経常利益	470百万円	242百万円	51.5%
当期純利益	321百万円	167百万円	51.9%
当期純利益率	14.8%	15.2%	0.4 pts.

2022年12月期業績見通し 主要サービスの指標

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	1,612百万円	1,776百万円	10.2%
期末MRR	141百万円	154百万円	9.2%
月次解約率	0.38%	0.41%	0.03 Pts.
SMS			
通期ストック売上	216百万円	300百万円	38.4%
期末MRR	29百万円	36百万円	24.3%
月次解約率	0.15%	0.32%	0.18%

4. 成長計画

「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、
メッセージングプラットフォーム化により
持続的な成長を図る



成長イメージ

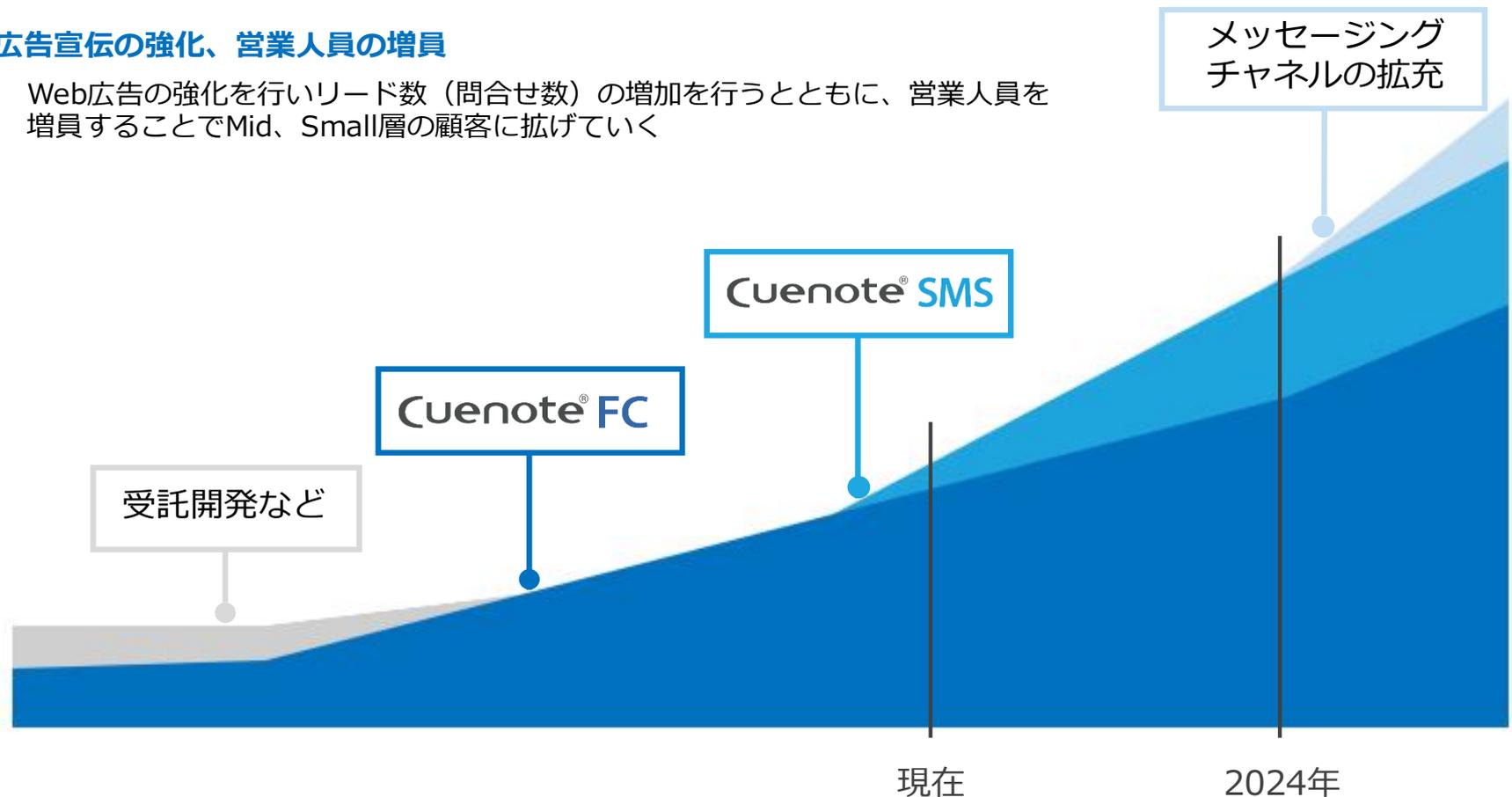
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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



メッセージングプラットフォームの役割

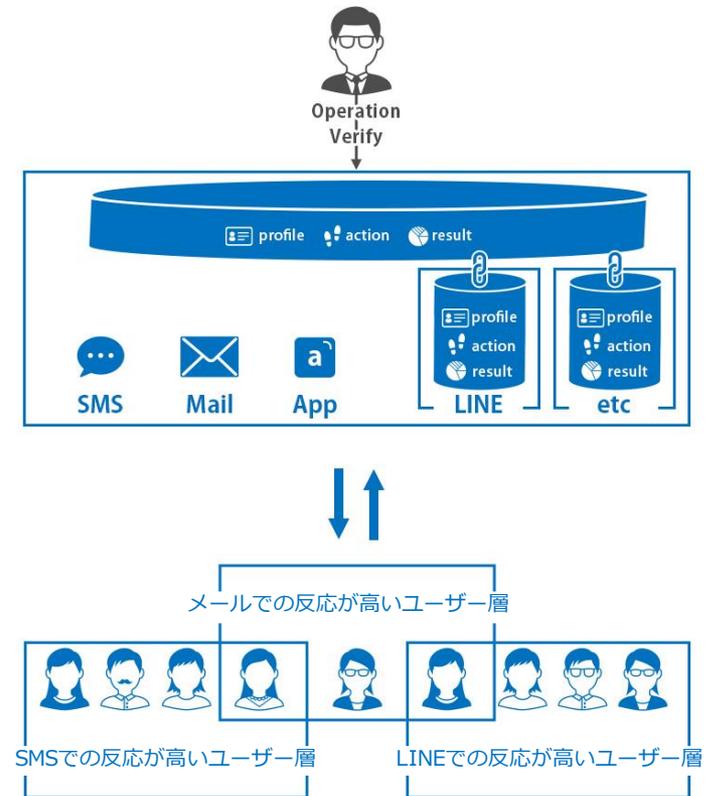
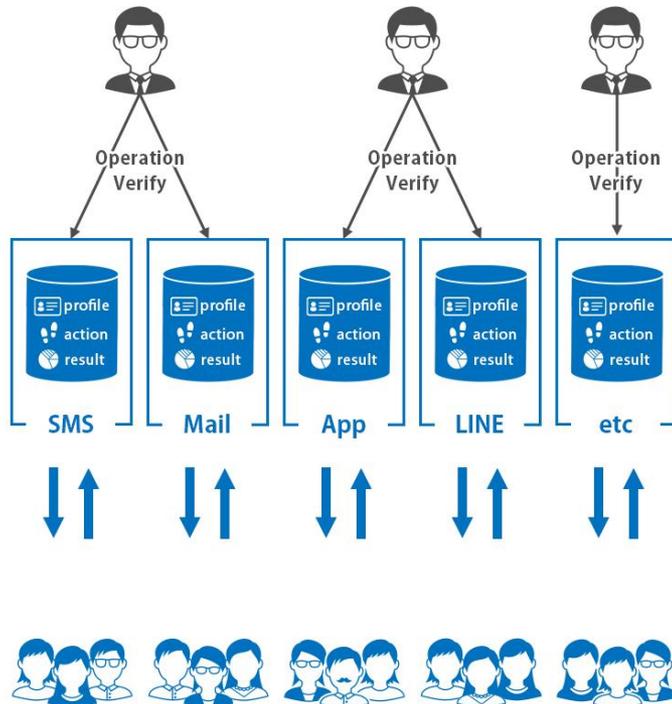
背景

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



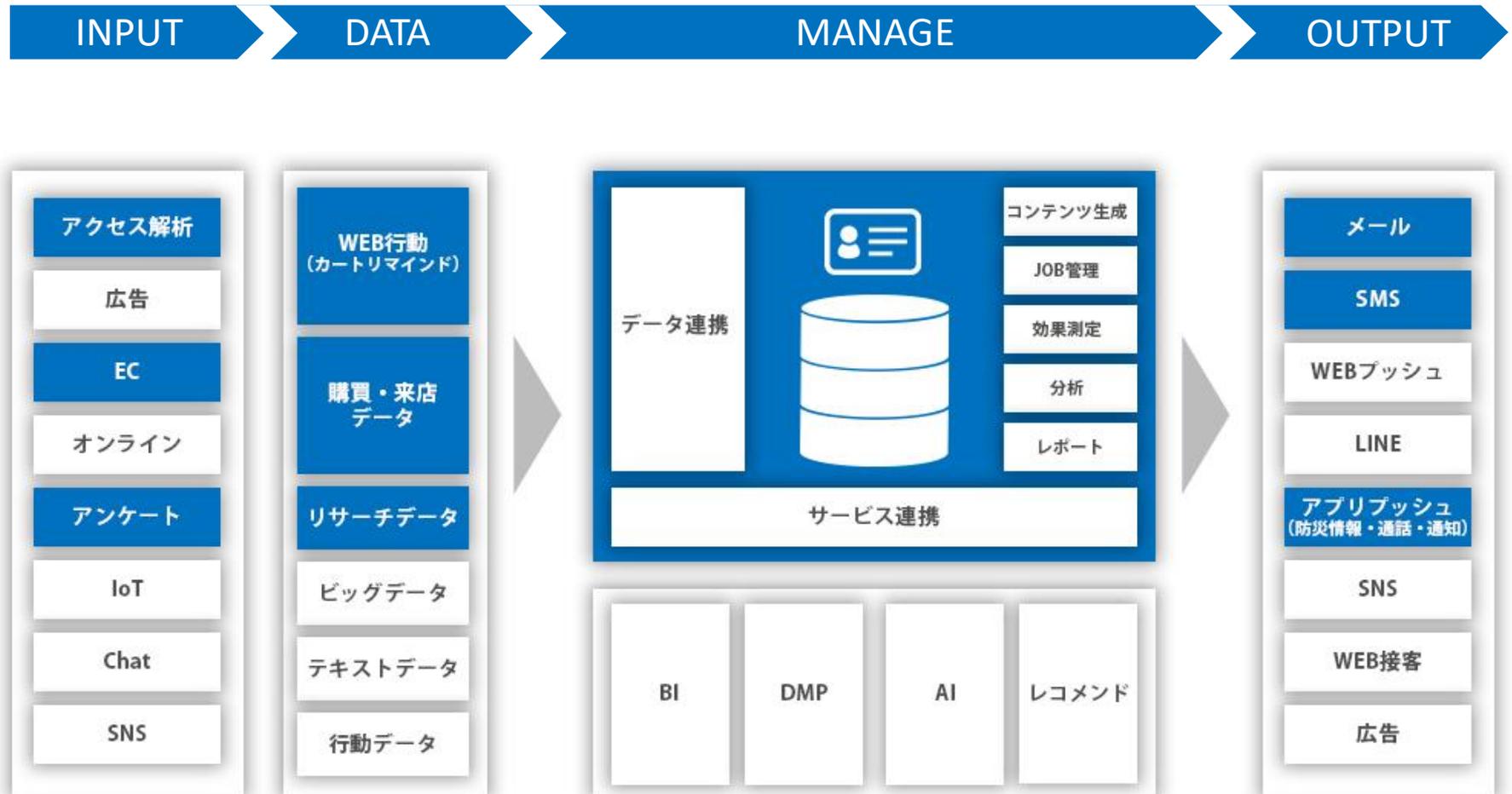
消費者

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



メッセージングプラットフォーム

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)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)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)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. appendix

トピックス 2022年 上半期

3月

- ・ 月間メール配信数 63億通 突破
- ・ トライベック株式会社の導入事例を公開
- ・ 従業員持株会 拠出開始

4月

- ・ 「Cuenote安否確認サービス」の最新バージョンをリリース
SMSを利用した安否確認が対応可能に
- ・ フィスコ企業調査レポート公開

5月

- ・ 認証サービス「Cuenote Auth」をリリース
- ・ 日本航空株式会社の導入事例を公開

6月

- ・ 「Cuenote」シリーズの4製品が
ASPIC「ASP・SaaS情報開示認定」を取得

■ Cuenote安否確認サービス



■ CuenoteAuth リリース

Cuenote® Auth



■ 日本航空株式会社の導入事例



認証サービス「Cuenote Auth」をリリース



「Cuenote Auth」はAPIにリクエストするだけで、「認証コードの生成」、「SMS・IVRによる認証コードの通知」、「認証画面の表示及び認証処理」、「認証結果の取得」など、一連のプロセスを実行させることができます。

今回のリリースではSMS・IVRによる認証をサポートしますが、今後、メールなど他の認証手段についても順次提供を行い、対応チャネルを拡充してまいります。

トピックス リリース関連

「Cuenote安否確認サービス」の最新バージョンをリリース

安否確認サービス Cuenote®



「Cuenote 安否確認サービス」では、安否確認を行いたい従業員・職員への通知手段として、従来のメールに加えSMS（ショートメッセージサービス）を利用できるように機能拡張しました。

携帯電話番号宛てに送信されるSMSは高い開封率を有し、受信者に対し確実に通知を届けられる特徴があり、複数手段（メール、SMS）を利用した通知が行えることから、より確実に安否確認が行えます。

「Cuenote」シリーズ4製品がASPIC「ASP・SaaS情報開示認定」を取得



Cuenote® FC
Cuenote® SMS
Cuenote® SR-S
Cuenote® Survey
安否確認サービス
Cuenote®

「ASP・SaaS情報開示認定」は、利用者の安心・安全なクラウドサービスの選定に資することを目的とし、サービスの安全性、信頼性に関する情報を正しく開示しているクラウドサービスに対し、一般社団法人日本クラウド産業協会（ASPIC）の審査により認定されます。

この度、既に認定を受けている「Cuenote FC」（2011年2月17日認定）に加え、新たに「Cuenote SMS」「Cuenote SR-S」「Cuenote Survey」「Cuenote 安否確認サービス」（いずれも2022年5月31日認定）の4製品が認定されました。

トピックス 導入事例

JALが信頼する、豊富な実績と高速・確実な配信性能



JAPAN AIRLINES

日本航空株式会社



国内最長の歴史を持つ航空会社にして、日本を代表する空の顔、日本航空株式会社。その業務を支えるシステムインフラは、飛行機や衛星との通信から国内外のネットワーク、自社および外部クラウドサーバなど多岐にわたります。

中でもメールに関しては、インターネット黎明期から自社システムを開発し多くの顧客や社内外とのコミュニケーションを支えてきたが、より効率的で安定した運用、より頑健な基盤を志向した際に同社が選んだのが、Cuenote SR-Sへのリプレイスです。

導入決定のポイント



大規模配信の豊富な実績と、頑健な基盤



複数拠点によるDR対応を実現

トピックス 導入事例

毎日280万通・3回のメール配信を支える、パートナーへの信頼感

TRIBECK CX Consulting
Partner

トライベック株式会社



登録会員数約330万人を誇るビジネス書式テンプレートサイト、bizocean。

2006年の立ち上げ以来15年以上にわたり成長を続けてきました。2021年4月にはデジタルマーケティング支援事業を展開するトライベック株式会社と合併し、さらなる発展を目指しています。

広告でマネタイズする同サービスでは、メルマガは非常に重要な広告商品であると同時に、サイト再訪を促すユーザーとのタッチポイントとしても、大きな役割を担っています。

導入決定のポイント

- ✓ 大規模高速配信を実現する高いエンジン性能
- ✓ 使いやすいUIで配信準備・効果検証も簡単

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63億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。

製品紹介

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。

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。

製品紹介

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。

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（LP）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。

Cuenote[®] FC

Cuenote[®] SRS

安否確認サービス
Cuenote[®]

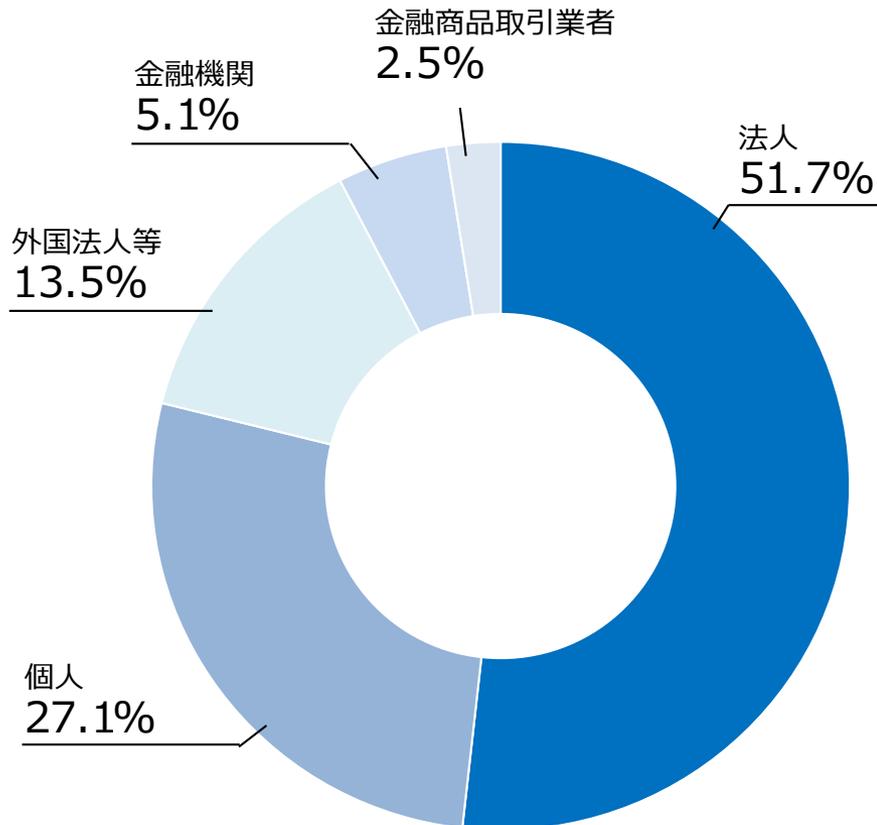
Cuenote[®] SMS

Cuenote[®] Auth

Cuenote[®] Survey

株主構成（2022年6月末時点）

株式保有割合



大株主

株主名	持株比率
アイテック阪急阪神株式会社	51.00%
BNYMASAGT/CLTSNON TREATY JASDEC (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	8.43%
清水 亘	6.69%
及川 英夫	4.34%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4.22%
INTERACTIVE BROKERS (常任代理人 インタラクティブ・ブローカーズ 証券株式会社)	1.63%
BBHLUX/BROWNBROTHERSH ARRIMAN (LUXEMBOURG) SC A CUSTODIAN FOR SMD-AMF UNDS - DSBI JAPANEQUITY SMALL CAP ABSOLUTE VALUE (常任代理人 株式会社三井住友銀行)	0.77%
山和証券株式会社	0.74%
楽天証券株式会社	0.67%
BBH FOR FINANCIAL INVEST ORS TRUST GRANDEUR PEAK GL MICRO CAP FUND (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	0.61%

(注) 当社は、自己株式を保有しておりません。

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