

2024年12月期 第1四半期決算説明資料

2024年5月15日

ビートレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)

Betrend 



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、監査未了の資料を参考値として使用しております。



■ 損益の状況（前年同期比等）

売上高	284百万円	前年同期比	+3.0%	進捗率	25.1%
当期純利益	22百万円	前年同期比	+55.5%	進捗率	308.0%

（進捗率は、通期業績予想の数値で算出）



■ ARR指標

スマートCRM	717百万円	前年同期比	+4.4%
メールマーケティングプラン	227百万円	前年同期比	-7.8%
CRMサービス全体	945百万円	前年同期比	+1.2%

ARR (Annual Recurring Revenue) :年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金額です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

MRR (Monthly Recurring Revenue) :月間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。



■ 投資の状況

投資項目	投資内容
人材・開発関連	営業要員・技術要員の採用 * 人件費、派遣人件費、外注関連人件費、採用費用を含む
インフラ関連	データベースサーバーのCPU増設による運用体制強化 * データセンター費用、データセンター機能増設に関わる開発費用等を含む
マーケティング 業務委託関連	営業支援システムの拡充（ツール導入、システム開発） * 営業関連（人件費以外）のシステム導入、開発費用等を含む

1. ソフトウェア開発、初期導入費用、SMS（ショートメッセージ）売上で構成されるカスタマイズサービスの売上高は、2024年第1四半期においては、新規導入件数が7件と相応に順調であり、既存導入先の新機能追加によるソフトウェア開発もあり、カスタマイズサービス全体の売上としては47百万円（同20.4%増、7百万円増）となりました。
2. 売上原価は、システム運用に伴う外部へのライセンス費用等、サービス構築に関わる外注費用、保管データの暗号化などのセキュリティ強化に関わるデータセンター費用が増加しましたが、自社開発アプリを全顧客に適用していった結果、外部へのライセンス費用は大幅に減少したため、前年同期比7.9%減（同11百万円減）となりました。販売管理費は、役員報酬、採用費、派遣費用等、人件費、業務委託費、広告宣伝費等が増加した一方、支払報酬が監査法人の変更等により減少したため前年同期比6.2%増（同7百万円増）となりました。

2024年12月期 第1四半期業績サマリー



前事業年度までの効果（自社開発ソフトウェアによるライセンス費用の削減）等により原価の低減化、前年同期比7.9%減。営業利益は前年同期比 58.4%増。

(百万円)

	2023年12月期 第1四半期 実績		2024年12月期 第1四半期 実績		前年同期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	276	100.0%	284	100.0%	+8	+3.0%
売上原価	141	51.2%	130	45.8%	-11	-7.9%
売上総利益	134	48.8%	154	54.2%	+19	+14.4%
販売費及び一般管理費	113	41.1%	120	42.4%	+7	+6.2%
営業利益	21	7.7%	33	11.8%	+12	+58.4%
経常利益	21	7.7%	33	11.8%	+12	+58.2%
四半期純利益	14	5.2%	22	7.8%	+7	+55.5%

2024年12月期 第1四半期 貸借対照表①



自己資本比率は86.6%(1.5ポイント減)で成長投資を開始

(百万円)

	2023年12月期	2024年12月期 第1四半期末	増減額	増減率
流動資産	761	787	+25	+3.4%
現金及び預金	568	625	+57	+10.0%
売掛金	129	117	-11	-9.2%
固定資産	187	184	-3	-1.8%
資産合計	948	971	+22	+2.4%
流動負債	88	106	+17	+19.8%
買掛金	33	36	+2	+8.6%
固定負債	24	24	+0	+0.1%
負債合計	112	130	+17	+15.6%
純資産	836	841	+4	+0.6%
負債純資産合計	948	971	+22	+2.4%

- 自己資本比率86.6%
(前事業年度末比1.5ポイント減)
- 2024年/1Q
当期純利益：22百万円
ストックオプション行使
：0.4百万円
- 自己株取得：17百万円減



自己株式の取得

2023年11月14日開催の取締役会決議に基づく自己株式取得は2024年2月8日をもちまして終了いたしました（2024年2月13日開示済み）。

1. 2023年11月14日開催の取締役会の決議事項

- (1) 取得対象株式の種類 普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数 50,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%）
- (3) 株式の取得価額の総額 50,000千円（上限）
- (4) 取得期間 2023年11月15日から2024年5月31日まで

2. 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計（2024年2月8日現在）

- (1) 取得した株式の総数 50,000株
- (2) 取得価額の総額 40,752,100円

当社事業のサービス区分（2024年第1四半期）



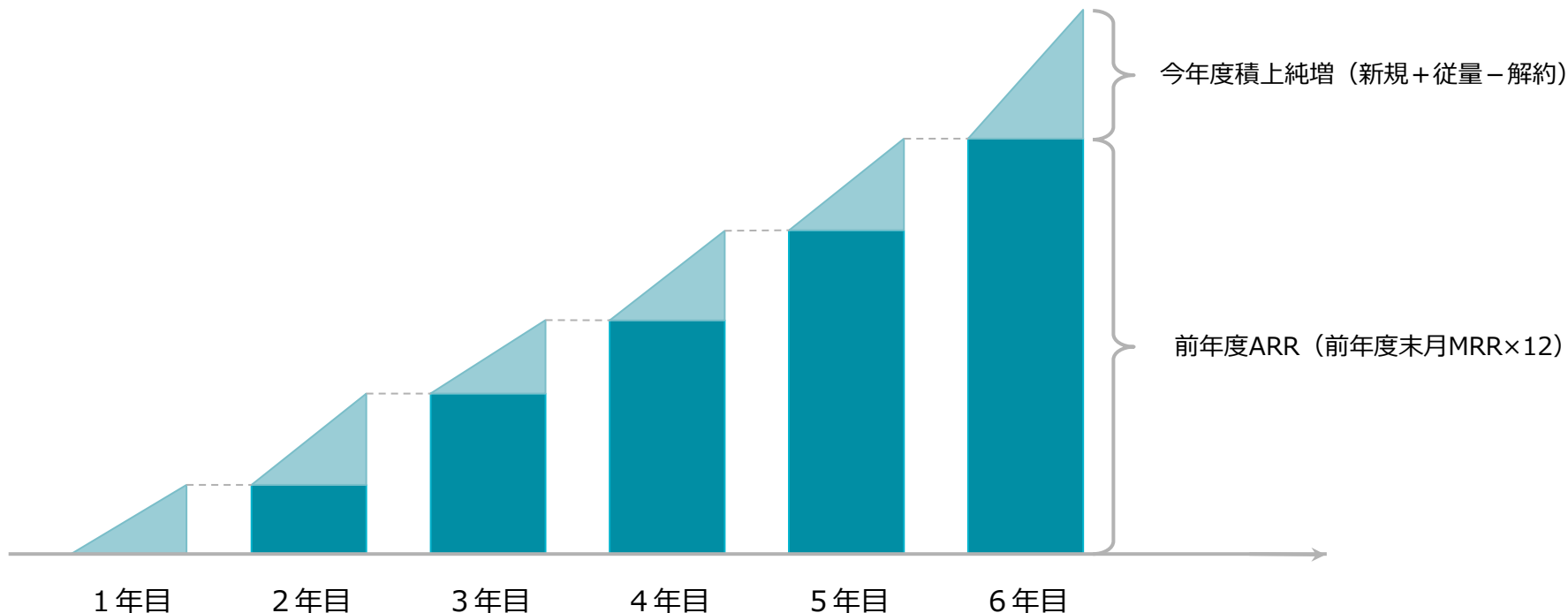
← リカーリング性質の売上 →

CRMサービス		カスタマイズサービス	その他サービス
スマートCRM	メールマーケティング		
<ul style="list-style-type: none">■ 基本サービス<ul style="list-style-type: none">・ 会員属性 / 会員行動履歴情報の管理・統括・ 多様な情報送信手段 / 情報分析手段■ オプションサービス<ul style="list-style-type: none">・ カスタマイズ年間保守料・ サポートデスク（固定売上）・ モバイルオーダー等	<ul style="list-style-type: none">■ メール配信機能に限定	<ul style="list-style-type: none">■ 導入時の顧客企業の既存システムとの連携開発費■ 顧客独自のシステム構築費■ 初期費■ SMS利用料■ サポートデスク（従量売上）	<ul style="list-style-type: none">■ DM印刷サービス■ 商品 / サービス決済会社との継続連携、決済手数料

CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



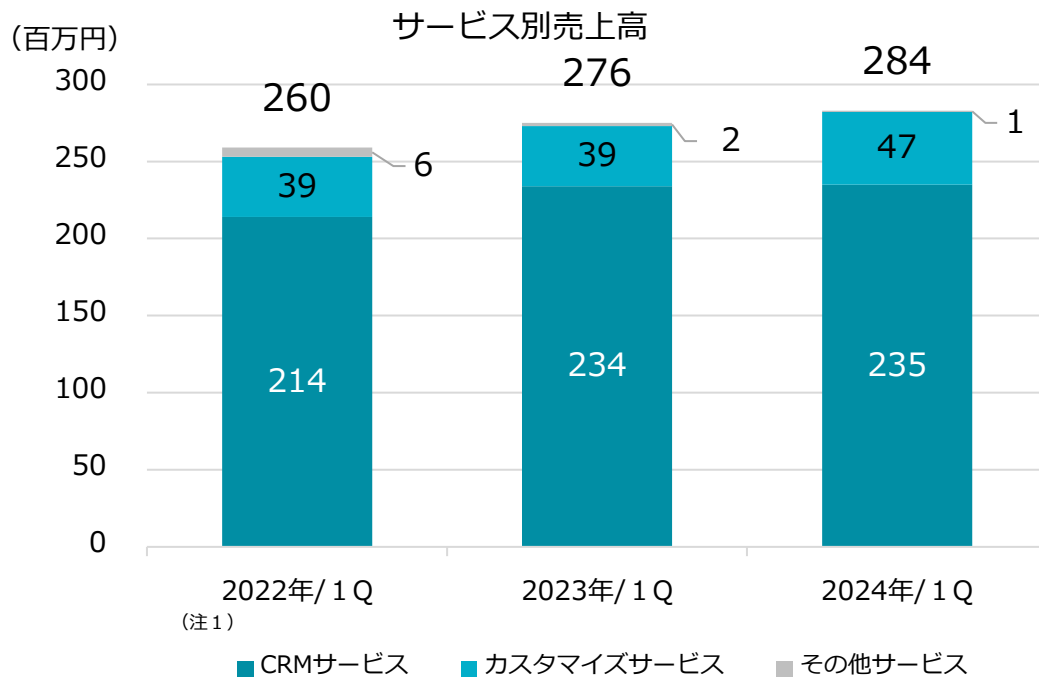
- リカーリング性質の月次売上（MRR） *MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。
MRR = 契約社数 × (1社当たり基本料金 + 1社当たり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等)
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR × 12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



サービス別売上高の状況



- CRMサービスの売上は前年同期比微増。
- カスタマイズサービスは、前年同期比増加。



CRMサービス

前年同期比 **0.4% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **20.4% 増**

その他サービス

前年同期比 **25.5% 減**

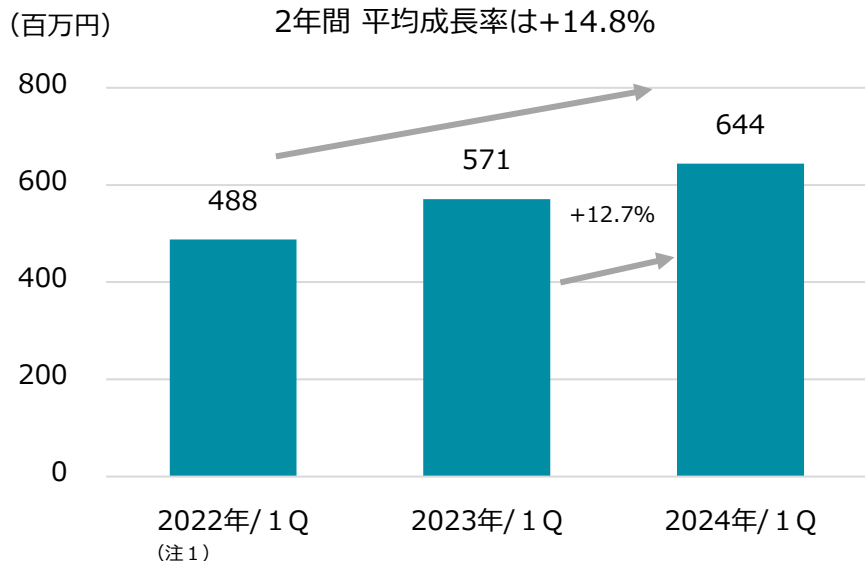
スマートCRMのARR推移（サービス別）



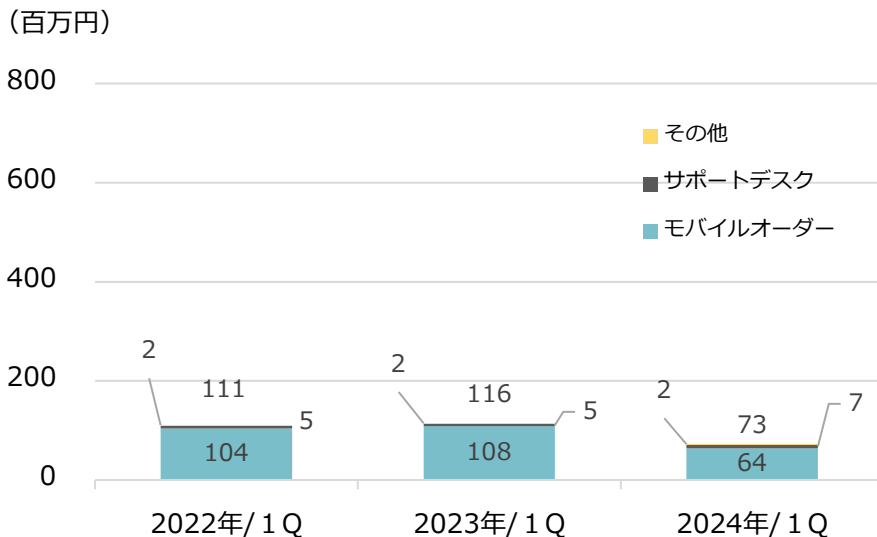
■2年間 平均成長率は 14.8%(基本サービス)

2023年12月期第1四半期から2024年12月第1四半期の基本サービス対前年同期比12.7%増
(全スマートCRM ARR 4.4%増)

スマートCRMサービス ARR（基本サービス）



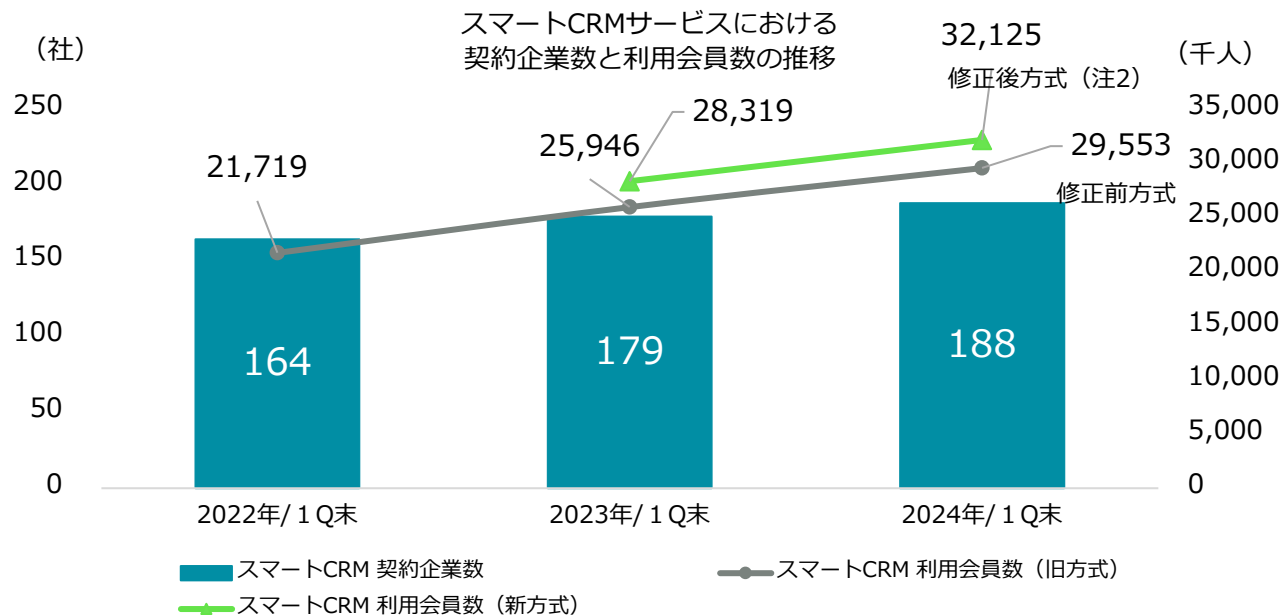
スマートCRMオプションサービスARR（モバイルオーダー、サポートデスク、その他（注））売上推移



注：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス
サポートデスク：当社がアプリユーザーからの問い合わせに直接対応するサービス



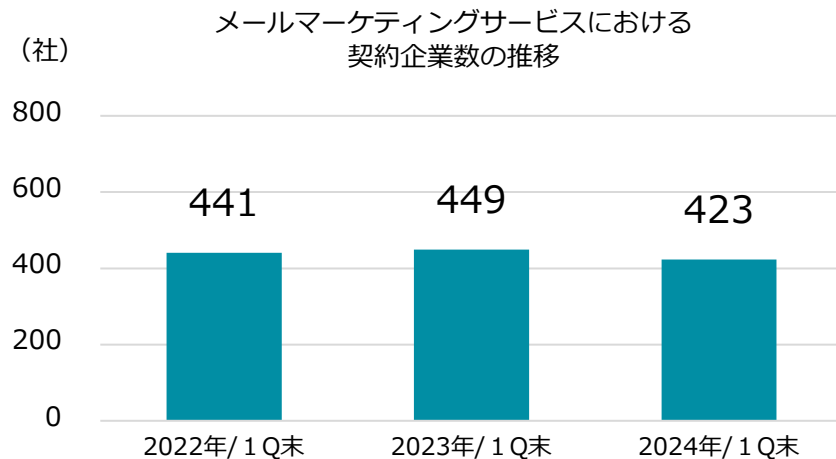
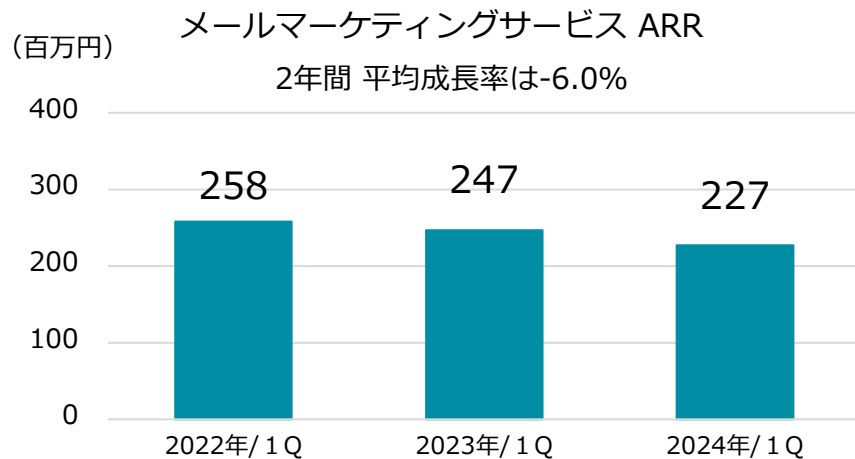
■ 利用会員数が3,200万人を超える（前年同期 380万人増加）



※注2の詳細については22ページ参照



- 2022年12月期第1四半期から2024年12月第1四半期の年平均成長率は6.0%減
- Google社G-Mailの新セキュリティ方針への対応完了し今後新たな販売展開を予定



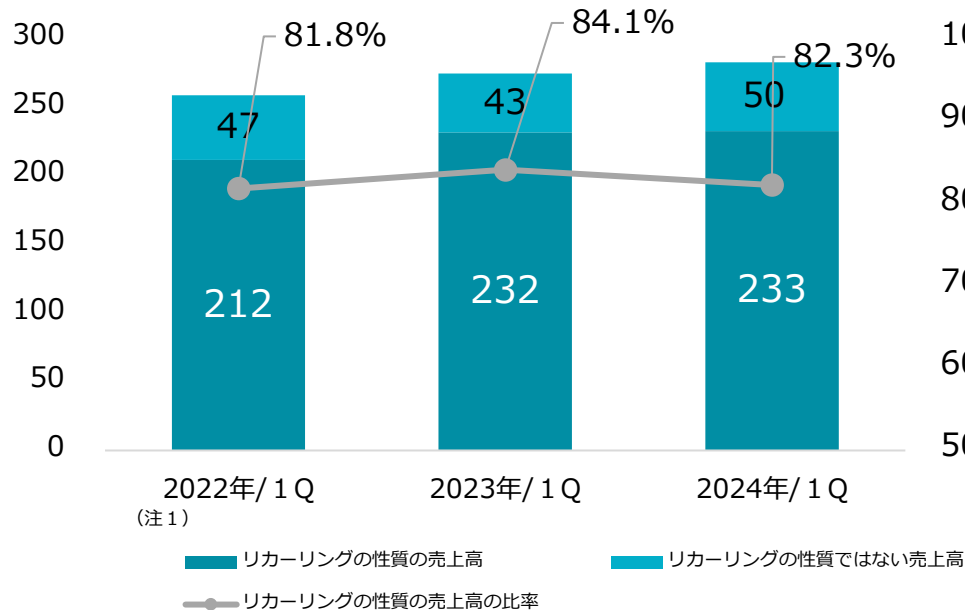
リカーリング比率



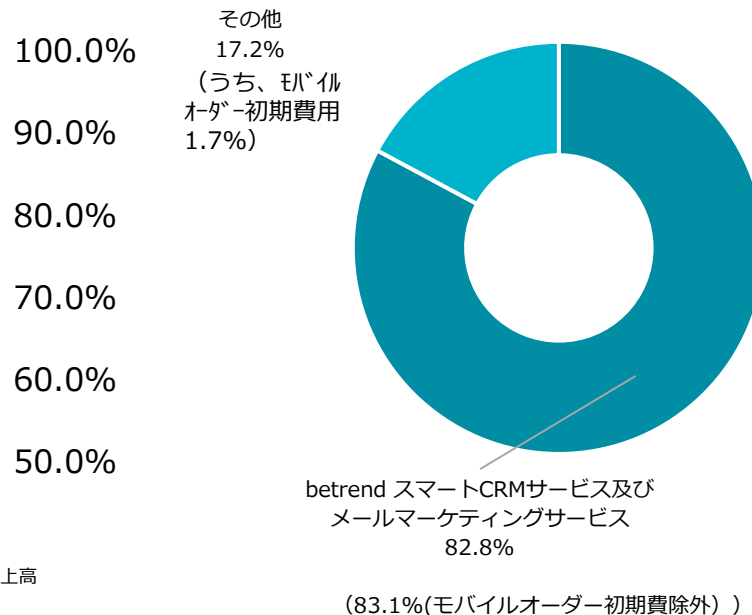
- 全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高の比率は82.3%（前年同期比1.8ポイント減）
- リカーリングの性質の売上高は233百万円（前年同期比+1百万円、0.7%増）

(百万円)

リカーリングの性質の売上高/比率推移



売上高の内訳

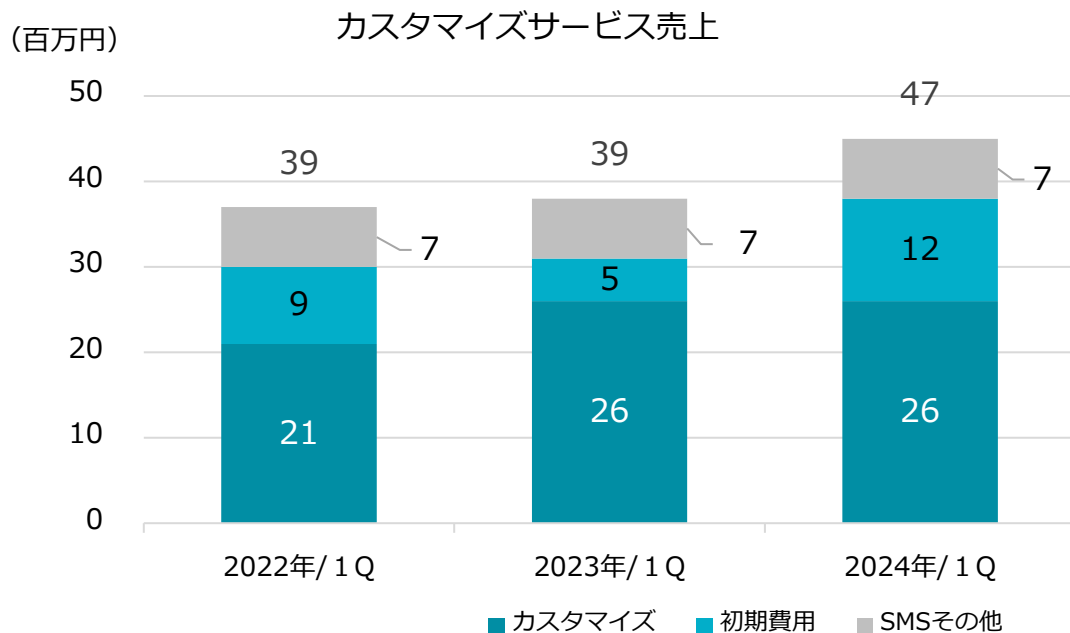


※リカーリングの性質の売上：サービス提供後、契約更新時に解約がされない限り継続的に売上高となる性質の売上

カスタマイズサービスの状況（前年同期比）



- カスタマイズサービスの売上高は 前年同期比20.4%増（47百万円、前年同期比7百万円増）。新規案件計上数が前年同期より増加しているため、カスタマイズ開発売上・初期費用売上が増加。



カスタマイズ

前年同期比 1.1% 増

初期費用

前年同期比 138.9% 増

SMSその他

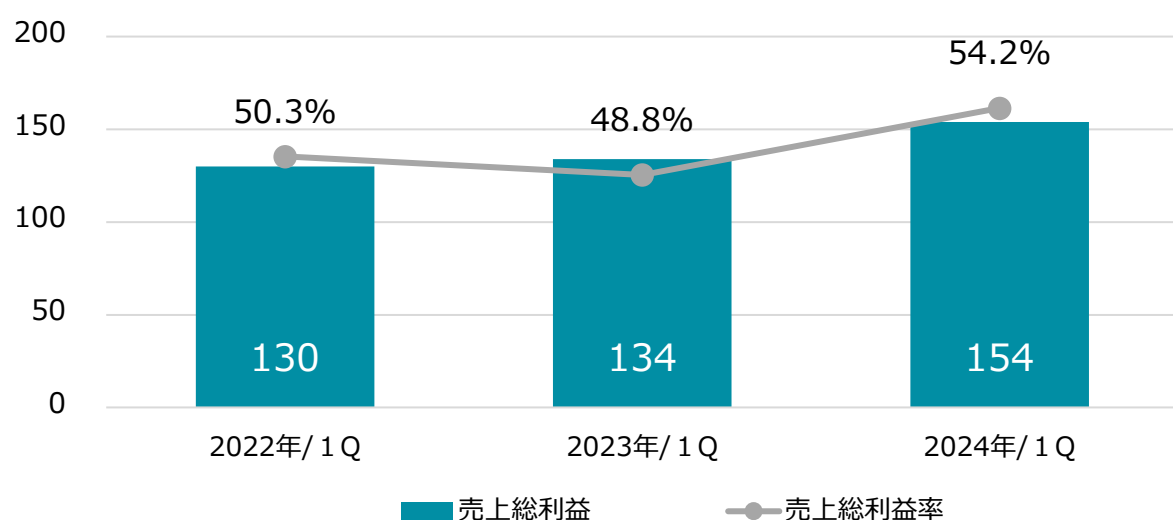
前年同期比 3.1% 増

売上総利益/売上総利益率



- 売上総利益は、154百万円（前年同期比 19百万円増、14.4%増）
ソフトウェアの自社開発によるライセンス費用の削減等による運用費の低減により、
原価が逓減。

(百万円)



売上総利益

前年同期比 **14.4%**増

売上総利益率

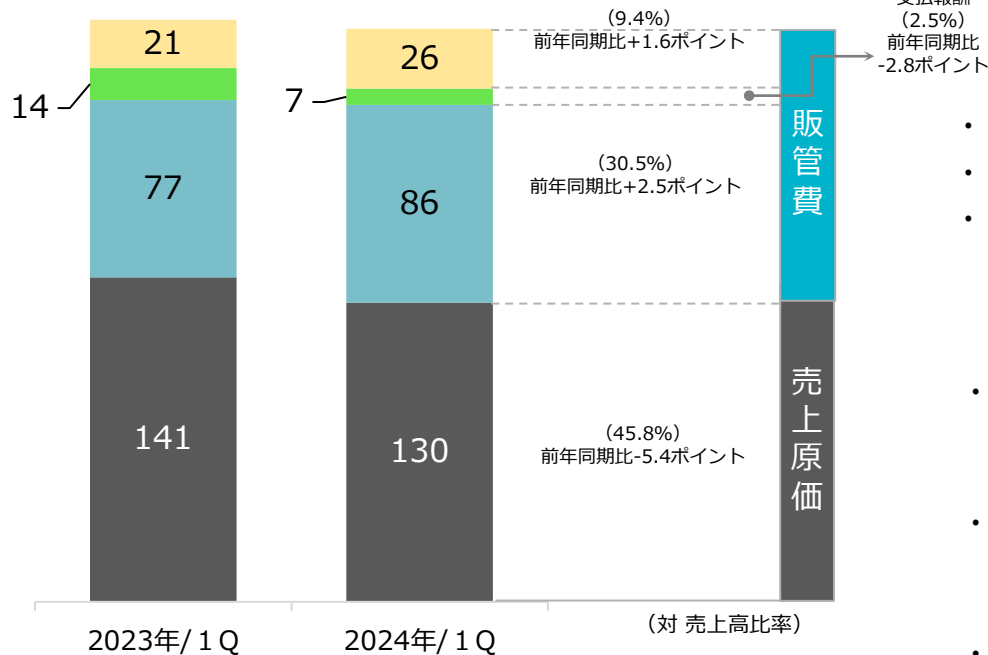
前年同期比 **5.4**ポイント増

営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



- 営業費用は250百万円（前年同期比 4百万円減、対売上高比率前年同期比4.1ポイント減）
運用関連費用（原価）が低減した一方、人材採用や営業施策への成長投資を積極的に開始

（百万円）



- 販管費 120百万円（7百万円増）
（対売上高比率前年同期比1.3ポイント増）

- ・ 人件費、派遣費、採用費等が増加(9百万円増)
- ・ 監査法人変更に伴う費用の減少（7百万円減）
- ・ その他（広告宣伝費、業務委託費）（5百万円増）

- 売上原価 130百万円（11百万円減）
（対売上高比率前年同期比5.4ポイント減）

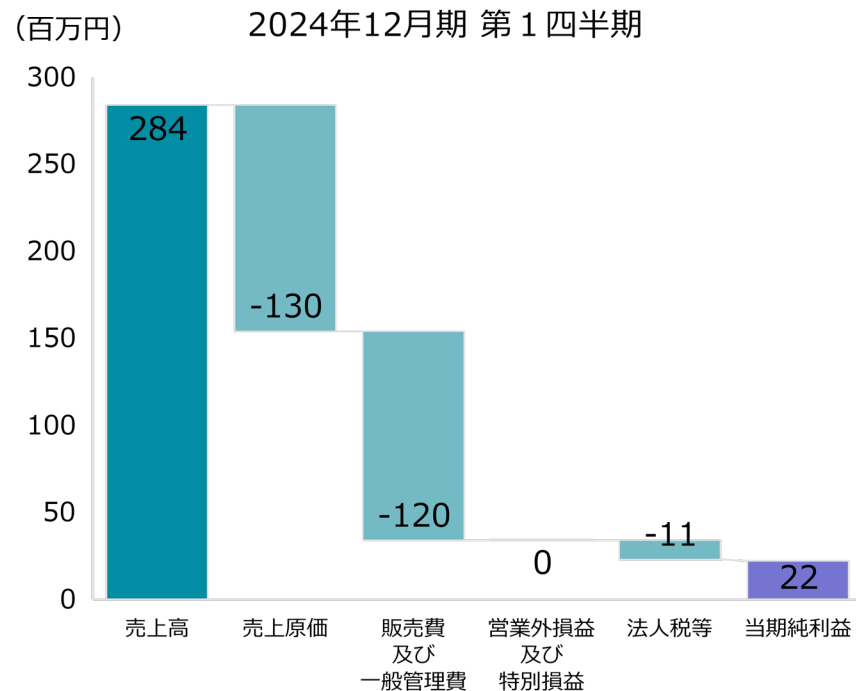
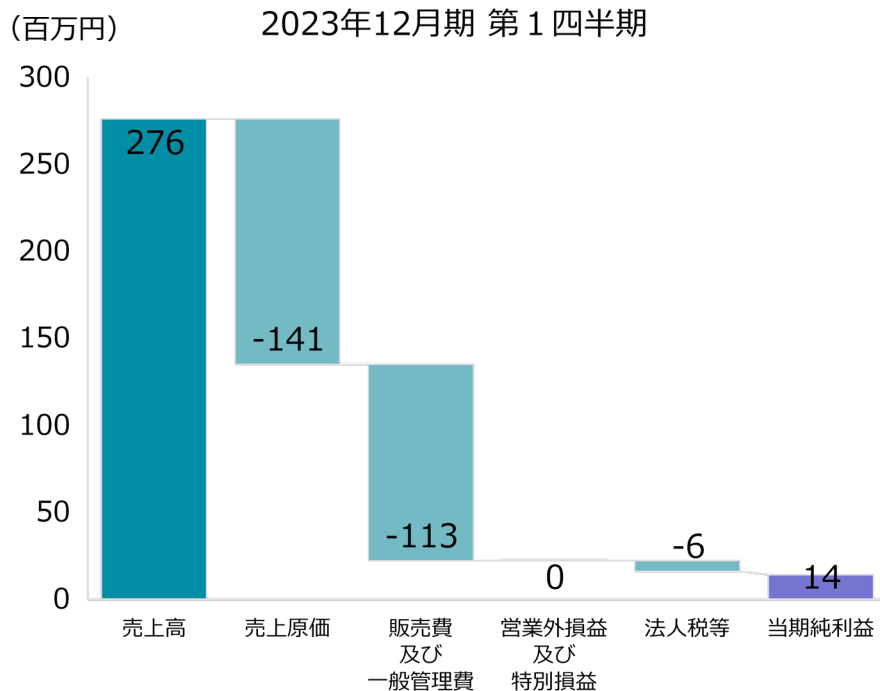
- ・ サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発費用（人件費、ソフトウェア開発外注費）が増加。
- ・ システムの信頼性向上や保管データの暗号化などのセキュリティ強化への投資により、データセンター費用増加
- ・ 自社開発プラットフォーム置換に関わるライセンス費用等減少(仕入費用減少)

■ 売上原価 ■ 人件費及び採用費 ■ 支払報酬 ■ その他

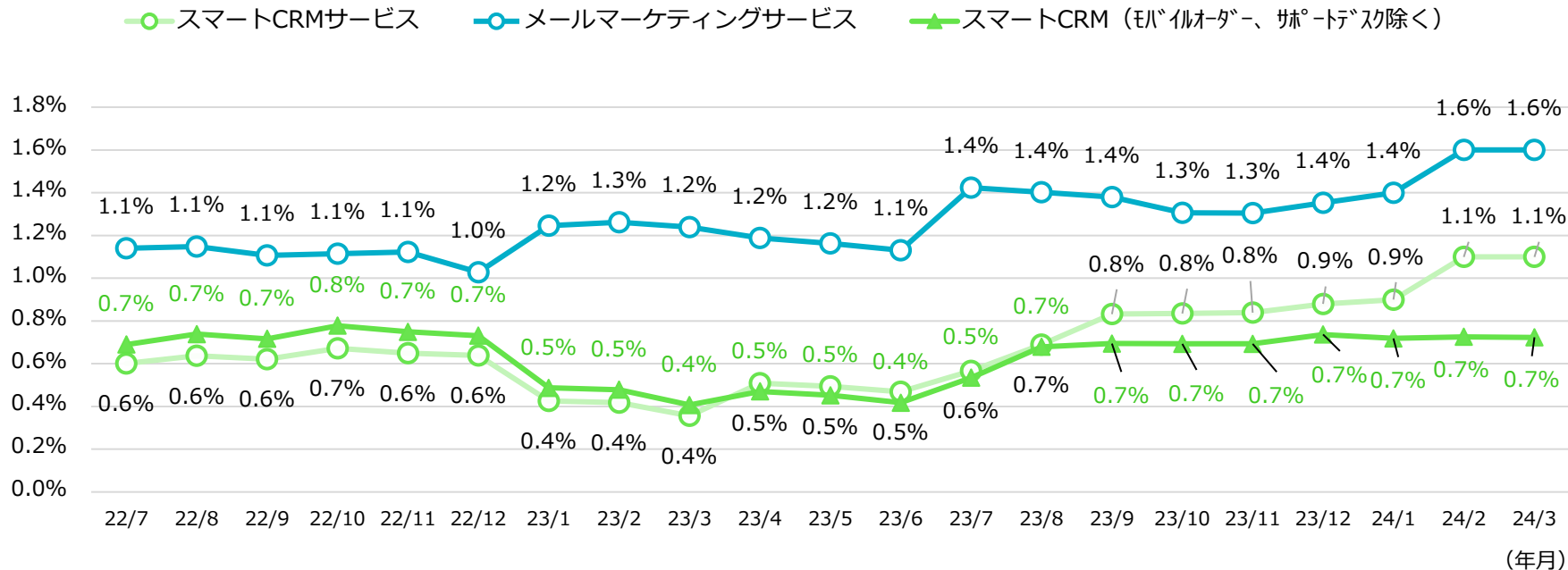
2024年12月期 第1四半期 当期純利益



■ 当期純利益は、22百万円（前年同期比 7百万円増、55.5%増）



スマートCRMサービス（注）とメールマーケティングサービスにおける平均月次解約率の推移



平均月次解約率：既存の契約金額に占める、各サービスの解約額と、会員数・アカウント数・提供する機能の減少に伴い減少した従量部分等に関する解約額の合計額の直近12ヶ月の割合の平均です。

注：2022年12月期まで、その他サービスに計上していたサポートデスク売上は、前事業年度より売上の属性に応じてCRMサービスまたはカスタマイズサービスに移行しています。そのため当表の2022年1月以降のスマートCRMサービスの解約率を算出する際、スマートCRMの既存の契約金額には、サポートデスク売上の一部が含まれています。



注記説明

- ・注1：2022年12月期まで、その他サービスに計上していたサポートデスクサービス売上は、前事業年度より売上の属性に応じてCRMサービスまたはカスタマイズサービスに移行しています。そのため2022年12月期のCRMサービスまたはカスタマイズサービスの売上にはサポートデスク売上を含んでおり、その他サービスからはサポートデスク売上を控除しています。
- ・注2：会員数につきましては、2023年第3四半期より計測方式の変更を行ったことで精緻な会員数を得られることができたため、同方式を採用しております。新方式は2022年以前には遡及計算できないため、当資料では旧方式での会員数を併記しております。



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。

2024年12月期 通期業績予想（前回発表より変更なし）



■ 2024年12月期は、単年度ではなく、中長期での売上・利益の最大化を図るために、成長投資を実行する予定

■ 「betrend connect」により、パートナーである国内シェアの高いPOSベンダーやEC関連ベンダーの数多くの既存取引先（当社にとっては新規取引先）からの引き合いはさらに増加すると予想

(百万円)

	2023年12月期 実績		2024年12月期 予想		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,091	100.0%	1,135	100.0%	+43	+4.0%
売上原価	527	48.3%	569	50.2%	+42	+8.1%
売上総利益	564	51.7%	565	49.8%	+1	+0.2%
販売費及び一般管理費	465	42.6%	554	48.9%	+89	+19.3%
営業利益	98	9.1%	10	0.9%	-88	-89.5%
経常利益	98	9.1%	10	0.9%	-88	-89.5%
当期純利益	66	6.1%	7	0.6%	-59	-89.2%

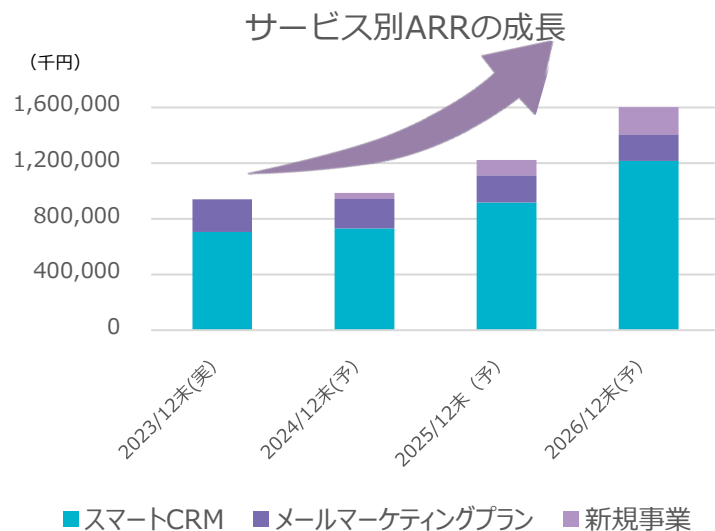
成長イメージ | ARRの成長計画 2026年度にARR16億円・成長率30%超



2024年度は成長投資に集中しますが、2025-2026年度に徐々に投資効果が現れてARR及び成長率が高まっていく計画です。

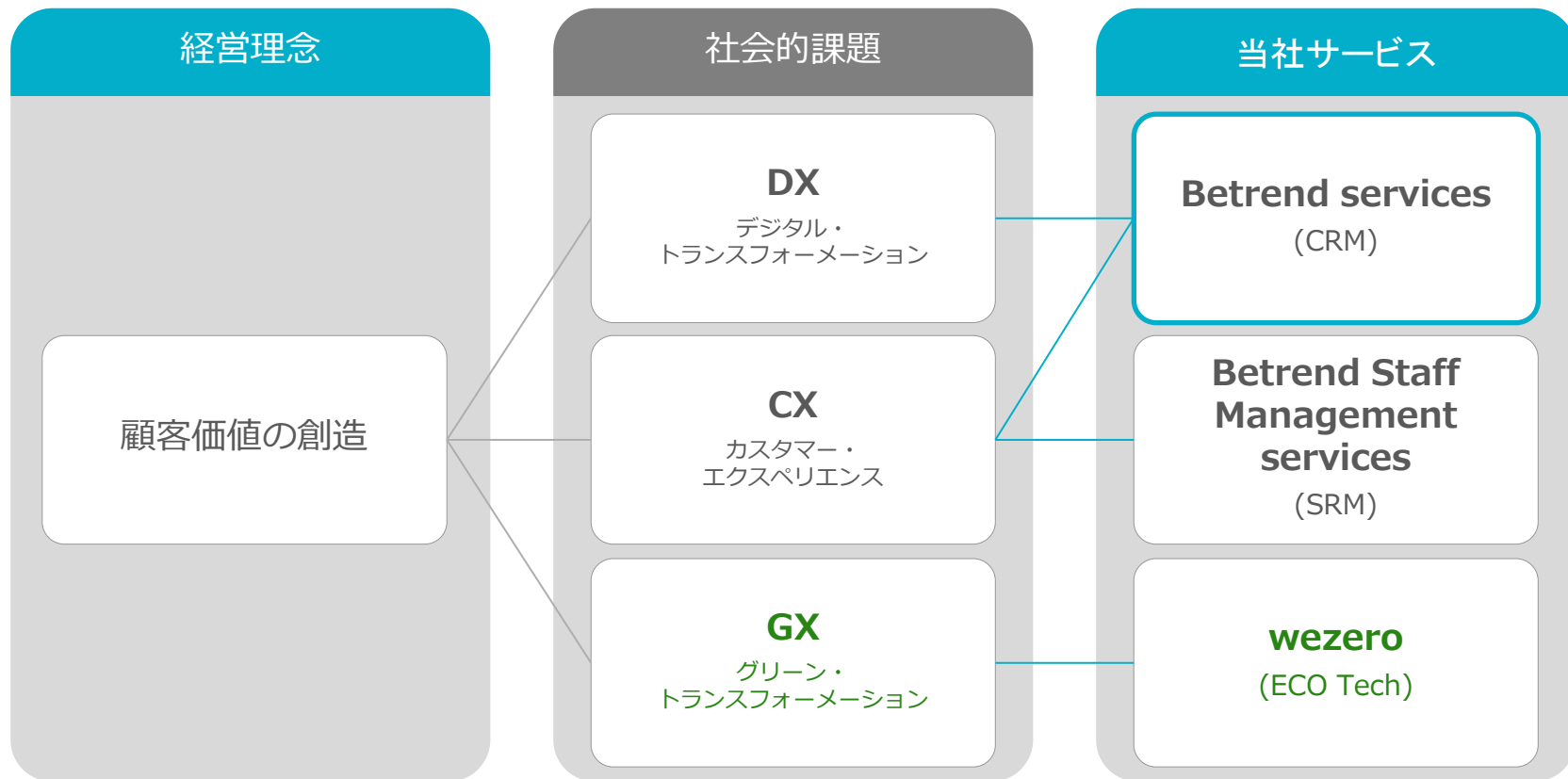
	(千円)			
サービス別ARR推移	2023/12末	2024/12末(予)	2025/12末(予)	2026/12末(予)
スマートCRM	704,864	730,585	915,944	1,214,997
成長率 (%)	6.1%	3.6%	25.4%	32.6%
メールマーケティングプラン	233,618	212,014	196,972	190,109
増加率 (%)	-6.3%	-9.2%	-7.1%	-3.5%
新規サービス	-	44,075	109,341	195,841
増加率 (%)	-	-	148.1%	79.1%
合計	938,482	986,676	1,222,259	1,600,947
成長率 (%)	2.7%	5.1%	23.9%	31.0%

4年間のサービス別ARRの成長



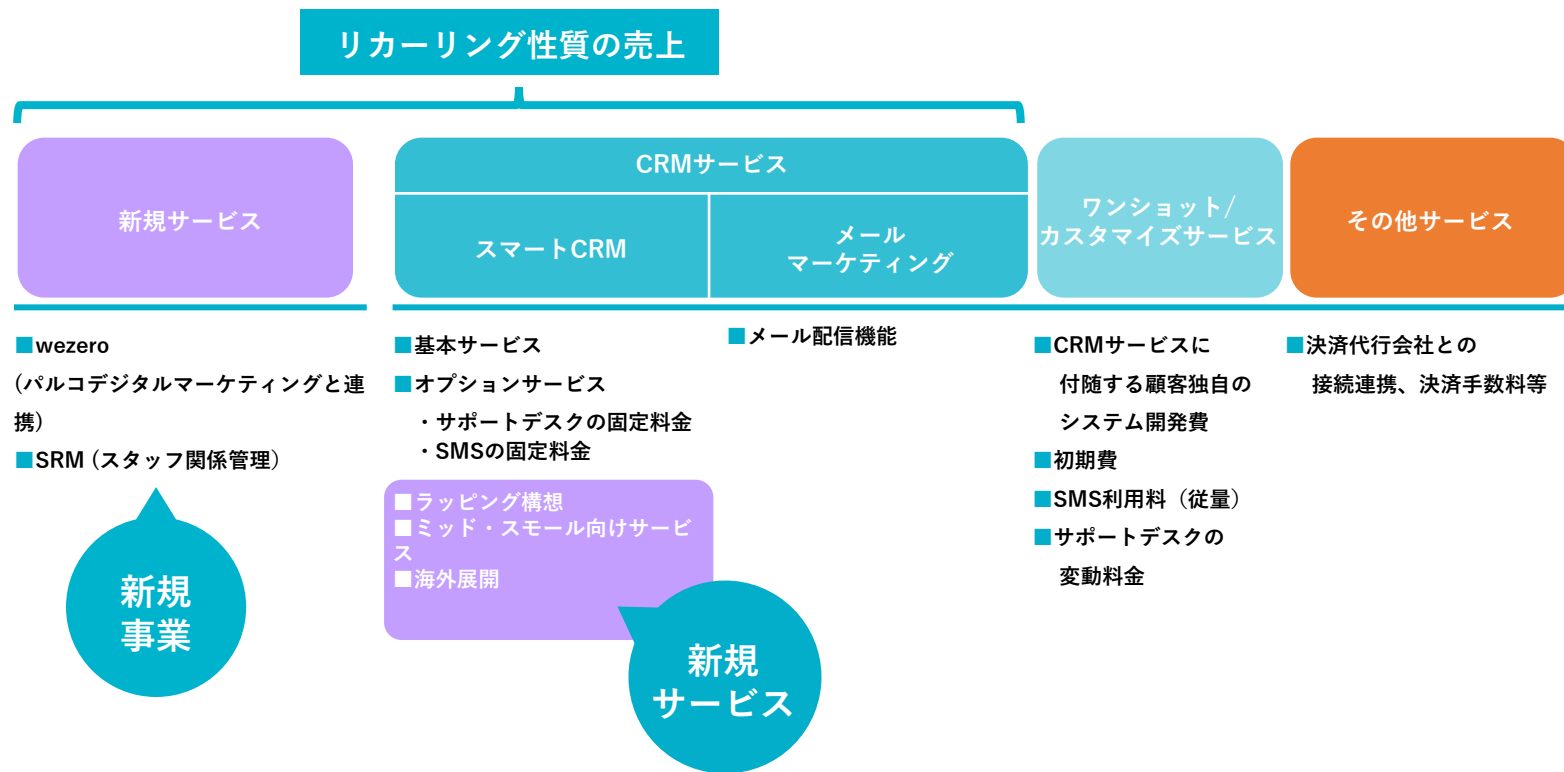
- ・ スマートCRMを大きな成長軌道に乗せます
- ・ メールマーケティングの再成長を目指します
(Google社のメール送信者ガイドライン強化による市場信頼性向上)
- ・ 新規事業(wezero・SRMなど)を立ち上げます

当社の経営理念に基づく、社会的課題の定義及び提供するサービス





当社事業のサービス区分に新規サービスを追加 新規サービスの開始予定に伴いサービス区分を変更

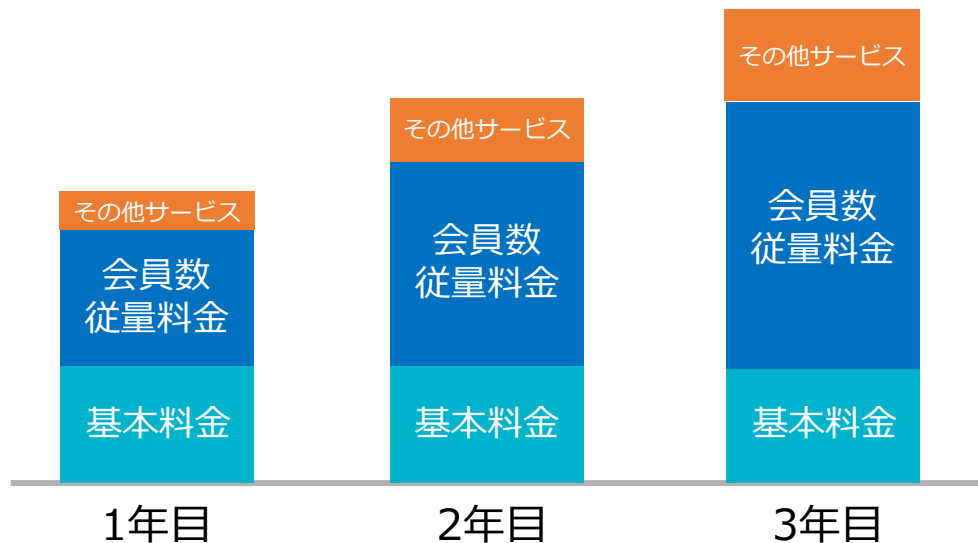


積み上げ型の収益モデル * 図はご契約 1 社あたりの構造



基本料金に加えて、追加提案によるオプション料金、ご利用会員数に応じた月額料金などが期間の経過と共に積み上がる収益モデル

1アカウントの収益増加イメージ



*初期費・カスタマイズ開発費等一時的費用は除いた、収益推移イメージグラフです。

アカウント：契約企業が使用する『betrend』の環境を意味します。業態単位で顧客を管理する場合は、1企業が複数のアカウントを契約する場合があります。



契約数の増加、会員数の増加に寄与する施策を順次投入予定

契約社数の増加

ミッド企業への展開

- betrend connectへの投資
(有力POSベンダーとの連携推進)
- ミッド・スモール向けサービス
- 海外展開(LINE/Zaloミニアプリ)
- ノーコード化・UI/UXの大幅改善



会員数の増加

ラージ企業への付加価値向上

- データ分析ツールの整備
- 生成AIの導入
- サポートデスク
- サブスクリプション
(回数券/定期券)



その他のサービス

- 新規事業への取り組み



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。



対象サービスは、低コストで『betrend』と連携し、シームレスなデータ一元管理を実現
プログラム参加ベンダーの拡大・連携強化を推進

betrend connect

■ POSレジ

スマレジ

株式会社スマレジ

NECモバイルPOS

日本電気株式会社

パワーカラ

株式会社タスネット

■ LINE 連携

LINE ミニアプリ

LINE ヤフー株式会社

LINE
公式アカウント

■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)

valuecard

株式会社バリューデザイン

ac arara
cashless

■ 顧客情報システム

CSdelight

東芝テック株式会社

■ ECサイト

makeshop
byGMO

GMOメイクショップ株式会社

shopserve

株式会社Eストアー

■ 電子スタンプ

HITAP

AMBL 株式会社

echoss

株式会社
ワンツーシーエムジャパン

■ 飲食店向け予約管理システム

ebica

株式会社エビソル

Resty

株式会社EPARK グルメ

■ モバイルオーダー

Linkto

セイコーソリューションズ
株式会社

■ 電子レシート

スマ
レシート

東芝テック株式会社

NECモバイルPOSとの連携において、
以下の2点が追加されました。

- ・リアルタイムでのポイント付与
- ・会員ランクに応じたポイント付与率

上記対応により、幅広いニーズに対応した
会員証アプリが提供できるようになります。

購買情報連携についても順次対応予定。



パルコデジタルマーケティングの新サービスに開発・戦略パートナーとして参画。
ESG経営をサポートするサービスを提供します。

報道関係者各位

プレスリリース

2024年2月5日

ビートレンド株式会社

ビートレンド、パルコデジタルマーケティングが提供する新サービス 『エコテックサービス』に開発・戦略パートナーとして参画

ビートレンド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:井上 英昭 以下、ビートレンド)は、株式会社パルコデジタルマーケティング(所在地:東京都渋谷区、代表取締役社長:守永 史朗)が2月28日より提供開始する新サービス『エコテックサービス』に開発・戦略パートナーとして参画します。

『エコテックサービス』は、企業のサステナブル施策を支援するサステナブルデータ&コミュニケーションツールです。SDGs や ESG などに基づいた、持続可能な社会の実現に向けた取り組みは世界的に拡大しています。これらの目標やテーマを達成するには、自社のみならず取引先も含めたサステナブル施策の実施が必要となり、取引先のCO2排出量などの環境データに関する情報収集やレポート・集計業務が大きな負担となっています。

この潮流はビートレンドがこれまで販促面で支援してきた流通・飲食・サービス業などの企業も例外ではありません。この度新たにリリースする『エコテックサービス』が、『betrend』利用企業をはじめとする流通・飲食・サービス業のサステナブル施策実施の助けとなり、さらには販促活動を含む企業活動の最適化に貢献できればと考えております。ビートレンドでは今後も、流通・飲食・サービス業の企業発展に貢献できるサービスを提供してまいります。



サステナブルデータ&コミュニケーションツール

wezero™ (ウィーゼロ)

サプライチェーン全体での環境データ収集や
企業間コミュニケーションを支援する
クラウドサービス



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。

募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行



■新株予約権発行の概要（※）

目的：中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、当社取締役及び執行役員に対して達成条件付きのストックオプションを付与し、より一層意欲及び士気向上を図ることを目的とします。

新株予約権の数：400個（発行済み株式の1.8%相当）

行使条件：2026年12月期において、当社の有価証券報告書に記載されたCRMサービス全体の年間経常収益（ARR：Annual Recurring Revenue）が1,600,000千円を超過した場合にのみ

行使期間：2027年4月1日から2034年5月30日

新株発行：自己株式を充当（ただし、不足分は新株を発行する可能性があります。）

※ 詳細につきましては、2024年5月15日の開示資料「募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」をご覧ください。



目次

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 新たな取り組み・アップデート情報

4. 募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

5. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第1四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。

会社概要（2024年3月末日現在）



社名

ビートレンド株式会社（Betrend Corporation）

代表取締役

井上 英昭

設立

2000年3月

資本金

316,442,800円

主な事業内容

顧客管理のDX推進事業（SaaS型CRMサービス）

従事者数 82名

従業員 : 49名（嘱託含む）

役員 : 9名

契約社員 : 1名 業務委託 2名 ベトナムオフショア21名

所在地

本社	東京都千代田区永田町2-13-1 オカムラ赤坂ビル 2F	TEL: 03-6205-7981	FAX: 03-6205-7982
中部・関西支社	大阪府大阪市西区西本町1-4-1 オリックス本町ビル 4F	TEL: 06-6538-6600	FAX: 06-6538-6601
九州営業所	福岡市博多区祇園町4-61 FORECAST博多祇園 5F	TEL: 092-271-1416	FAX: 092-271-1415

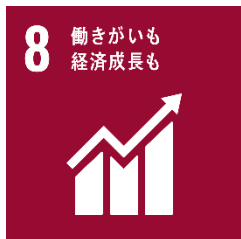
第三者認証

一般第二種通信事業者 / プライバシーマーク使用許諾認定事業者 認定番号 : 10820648 (10)

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS (ISO27001:2013)) 認証登録番号 : IS606530



本社にて取得



ビートレンドは、顧客管理のDXで流通・小売・飲食・サービス業の収益アップ、経済力アップを目指しています。常に世界最先端のIT技術・インフラを活用して、外国人社員やベトナムのオフショア開発なども促進して品質が良く信頼性の高いサービスを提供し続けています。女性社員比率は約45%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,200万人（2024年3月末現在）を超えスマホアプリ会員証の実現や電子マネーサービスにより、ポイントカードやプリペイドカードなどのプラスチックカードの削減に貢献しています。



免責事項

- 当資料は当社の業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。
- 当社の将来における事業内容や業績等は、様々な要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

ビートレンド株式会社

経営企画室

電話番号：03-6205-8145

メールアドレス：ir@betrend.com

URL



<https://www.betrend.com/>



<https://www.facebook.com/BetrendCorporation/>



<https://x.com/Betrend/>



ひらめきに、わくわく。

Betrend

