

# 2024年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2024年8月14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2四半期（中間期）（1月～6月）決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
3. 事業計画進捗状況・アップデート情報
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第2四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。



# 1. 2024年12月期 第2四半期（中間期）（1月～6月）決算概要

## 2. 2024年12月期 通期業績予想

## 3. 事業計画進捗状況・アップデート情報

## 4. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第2四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	567百万円	前年同期比	+4.4%	進捗率	50.0%
中間純利益	42百万円	前年同期比	+59.0%	進捗率	583.5%

（進捗率は、通期業績予想の数値で算出）



## ■ ARR指標 中期経営計画の予定通り進捗

スマートCRM	712百万円	前年同期比	+2.6%
メールマーケティングプラン	213百万円	前年同期比	-12.7%
CRMサービス全体	926百万円	前年同期比	-1.4%

※スマートCRMとメールマーケティングプランに関する説明は9ページ参照

### ARR詳細

スマートCRM：2023年7月～2024年6月（期間①）のMRR純増額は1,515千円（計上9,975千円、解約8,460千円）。2022年7月～2023年6月（期間②）のMRR純増額は、6,296千円（計上9,123千円、解約2,827千円）。  
期間①は特定ビジネスの大きな解約が一時的に発生したため、純増額が期間②より減少したが、期間①の計上額は期間②を9.3%上回っている。

メールマーケティングプラン：期間①のMRR純増額は-2,585千円（計上2,276千円、解約4,862千円）。期間②のMRR純増額は、-651千円（計上1,992千円、解約2,643千円）。  
期間①についても、個別カスタマイズ環境で運用していた顧客にて大きな解約をしたため、純増額が期間②より減少したが、期間①の計上額は期間②を14.2%上回っている。

CRMサービス全体：ARRは結果的に前年同期末比の-1.4%となっているが、計上額については前年同期を10.2%上回った。

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（9ページ参照）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	第1四半期に引き続き第2四半期も営業要員・技術要員の採用を継続 * 人件費、外注関連人件費、採用費用を含む
インフラ関連	第1四半期にデータベースサーバーのCPU増設による運用体制強化を行い、第2四半期は実際の運用を開始。 * 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・運用準備（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2四半期においては、新規導入件数が10件と相応に堅調であり、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93百万円（前年同期比36.3%増、24百万円増）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、自社開発アプリをスマートCRM顧客に適用していった結果、外部へのライセンス費用が大幅に減少したため、前年同期比7.0%減（同19百万円減）となりました。販管費は、営業要員、サポート要員を中心に人件費の増加に加え、それに伴う採用費、業務委託費、広告宣伝費等が増加したため前年同期比11.5%増（同25百万円増）となりました。

## 2024年12月期 第2四半期（中間期）業績サマリー



継続的な外部仕入削減効果（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7.0%減。販売費及び一般管理費が採用による人件費等で11.5%増加したものの、営業利益は前年同期比 44.1%増。

(百万円)

	2023年12月期 第2四半期 実績		2024年12月期 第2四半期 実績		前年同期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	543	100.0%	567	100.0%	+23	+4.4%
売上原価	279	51.3%	259	45.7%	-19	-7.0%
売上総利益	264	48.7%	307	54.3%	+43	+16.4%
販売費及び一般管理費	224	41.4%	250	44.2%	+25	+11.5%
営業利益	39	7.3%	57	10.1%	+17	+44.1%
経常利益	39	7.3%	56	10.0%	+17	+43.7%
中間純利益	26	4.9%	42	7.4%	+15	+59.0%

# 2024年12月期 第2四半期（中間期） 貸借対照表



健全な財務体質（自己資本比率88.8%）を維持

（百万円）

	2023年12月期	2024年12月期 第2四半期末	増減額	増減率
流動資産	761	799	+38	+5.0%
現金及び預金	568	646	+77	+13.7%
売掛金	129	114	-14	-11.6%
固定資産	187	169	-17	-9.5%
資産合計	948	969	+20	+2.1%
流動負債	88	107	+18	+20.6%
買掛金	33	37	+3	+10.9%
固定負債	24	—	-24	-100.0%
負債合計	112	107	-5	-5.1%
純資産	836	862	+25	+3.1%
負債純資産合計	948	969	+20	+2.1%

- ・自己資本比率88.8%  
（前事業年度末比0.7ポイント増）
- ・2024年/中間期  
中間純利益：42百万円増  
ストックオプション行使  
：0.4百万円増  
自己株取得：17百万円減  
新株予約権：1.1百万円増



# 当社事業のサービス区分（2024年第2四半期（中間期））



← リカーリング性質の売上 →

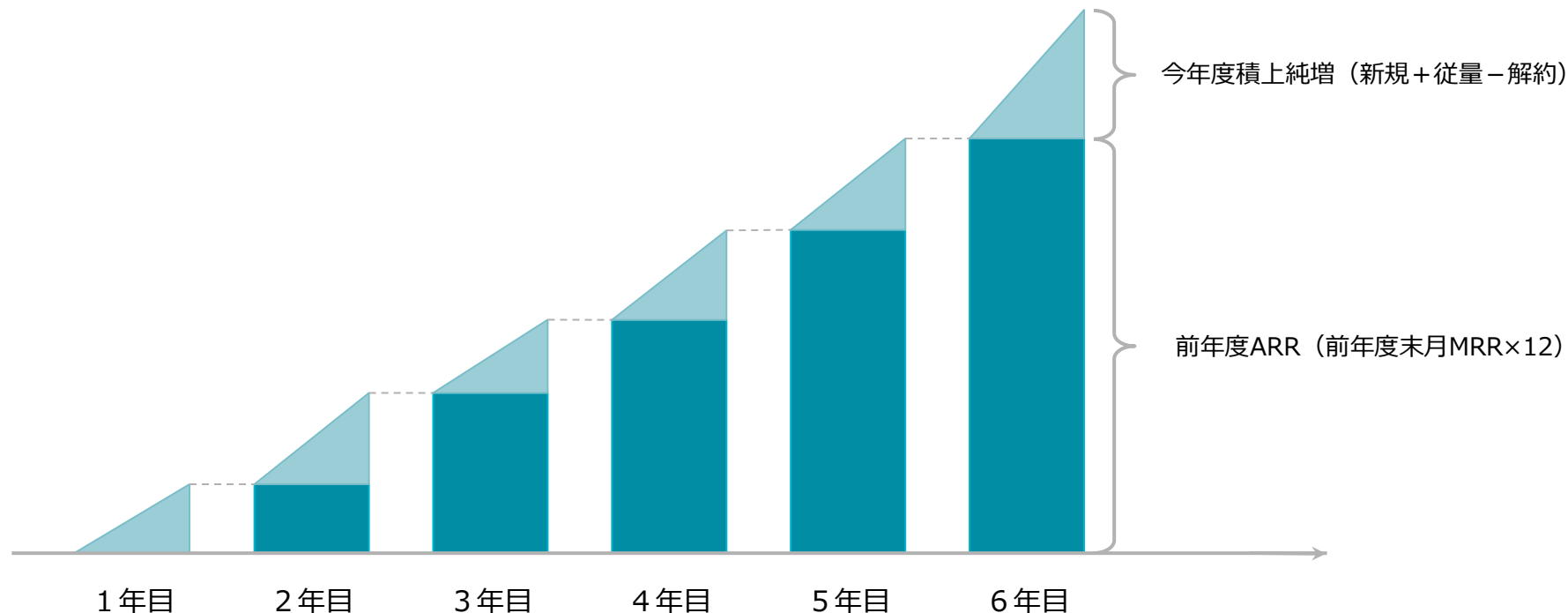
CRMサービス		カスタマイズサービス	その他サービス
スマートCRM	メールマーケティング		
<ul style="list-style-type: none"><li>■ 基本サービス<ul style="list-style-type: none"><li>・ 会員属性 / 会員行動履歴情報の管理・統括</li><li>・ 多様な情報送信手段 / 情報分析手段</li></ul></li><li>■ オプションサービス<ul style="list-style-type: none"><li>・ カスタマイズ年間保守料</li><li>・ サポートデスク（固定売上）</li><li>・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

※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

# CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



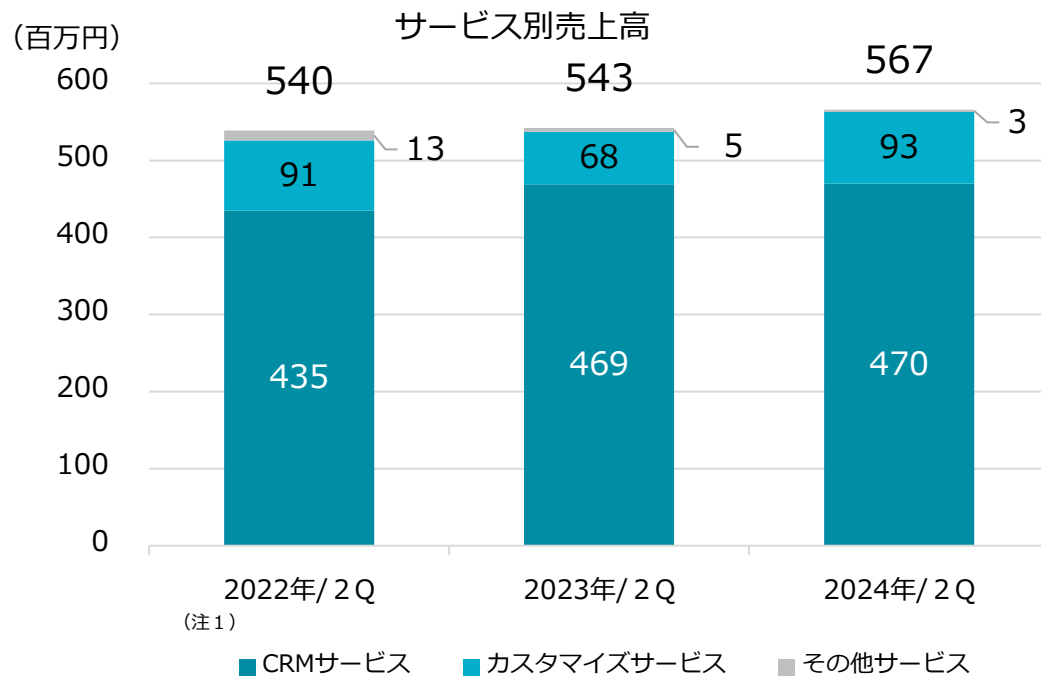
- リカーリング性質の月次売上（MRR） \*MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。  
MRR = 契約社数 × (1社当たり基本料金 + 1社当たり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等)
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR × 12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



# 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 **0.1% 増**

## カスタマイズサービス

前年同期比 **36.3% 増**

## その他サービス

前年同期比 **28.2% 減**

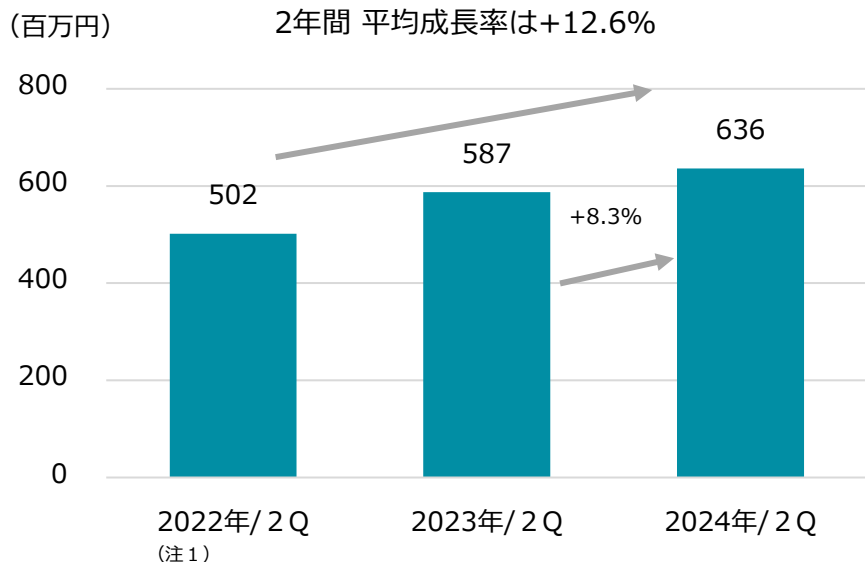
# スマートCRMのARR推移（サービス別）



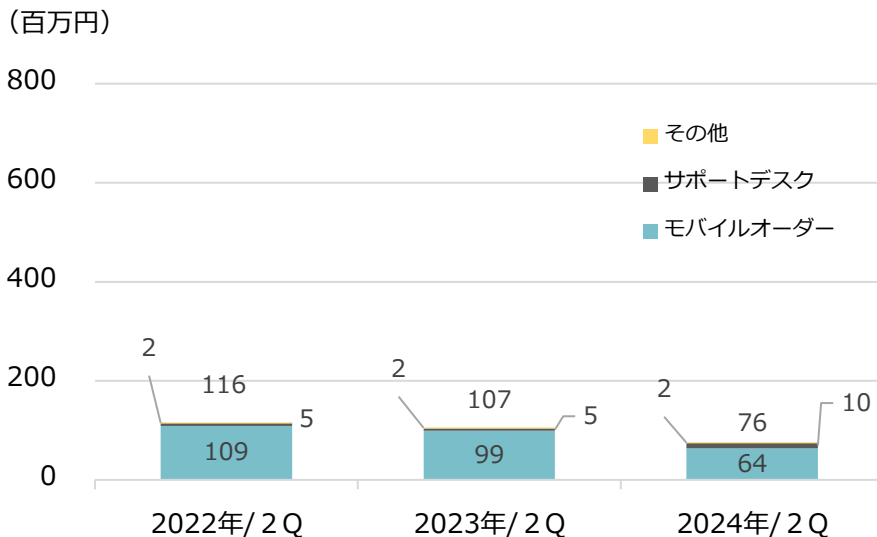
## ■2年間 平均成長率は 12.6%（基本サービス）

2023年12月期第2四半期から2024年12月第2四半期の基本サービス対前年同期比8.3%増  
（全スマートCRM ARR 2.6%増）

スマートCRMサービス ARR（基本サービス）



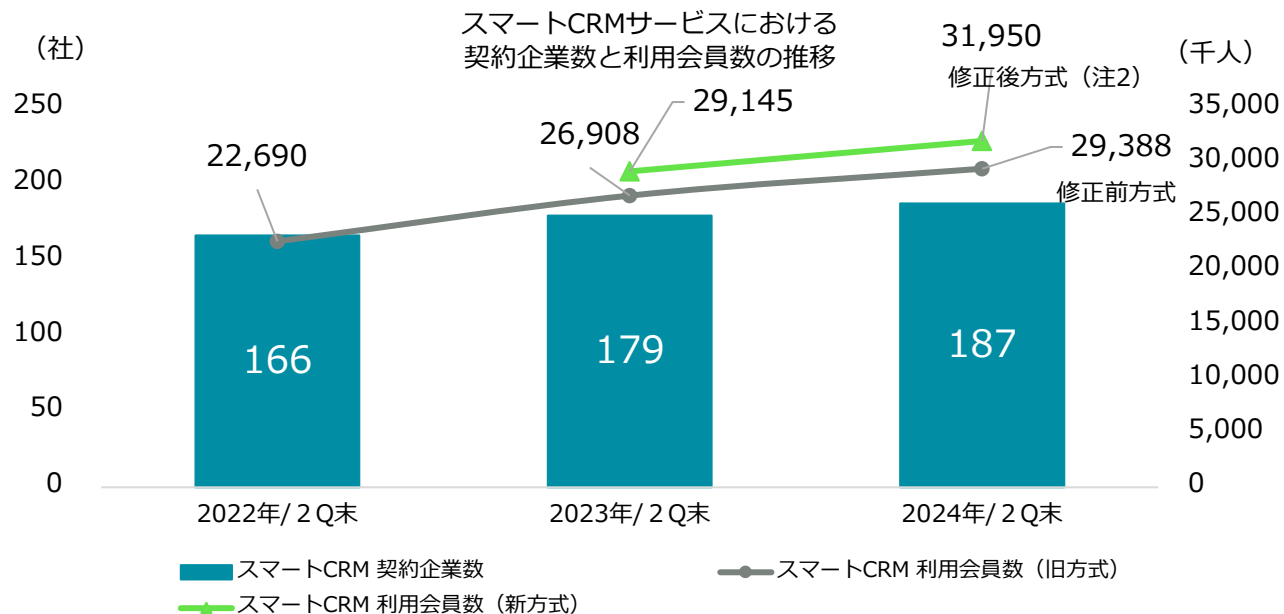
スマートCRMオプションサービスARR（モバイルオーダー、サポートデスク、その他（注））売上推移



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3,195万人（前年同期末比 280万人増加）

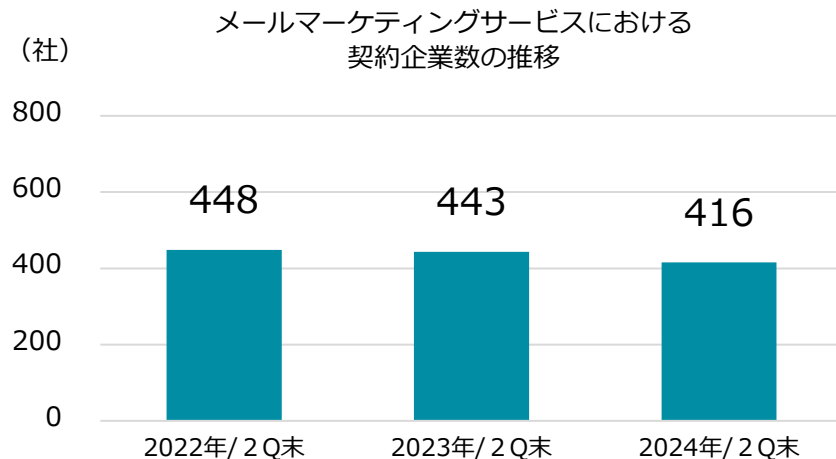
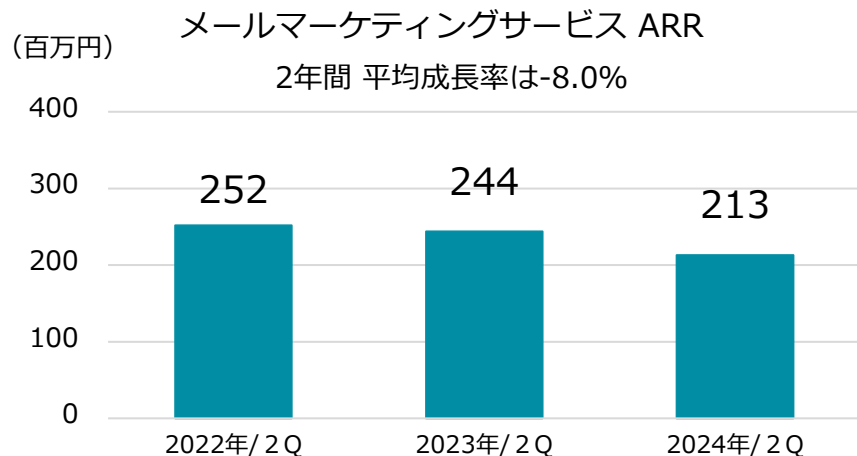


※注2の詳細については21ページ参照

# メールマーケティングサービス | ARRと契約企業数の推移



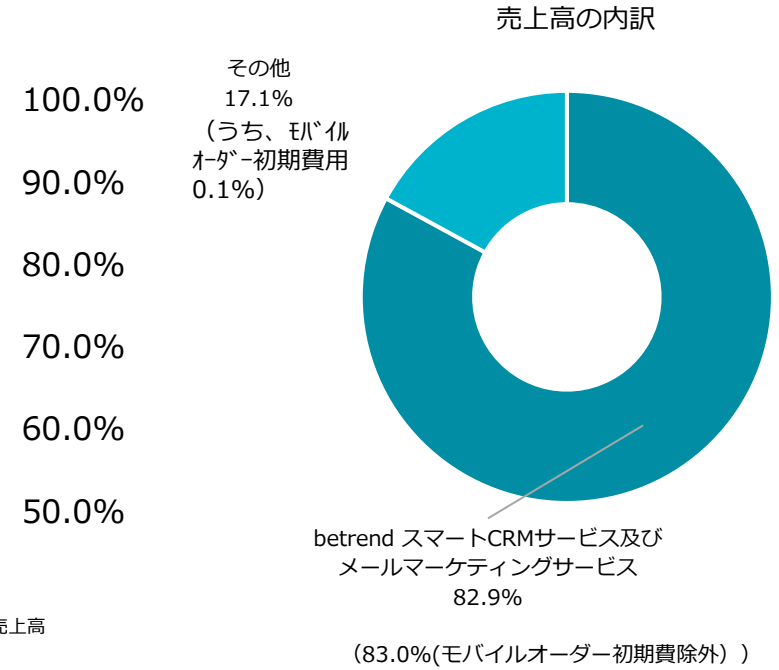
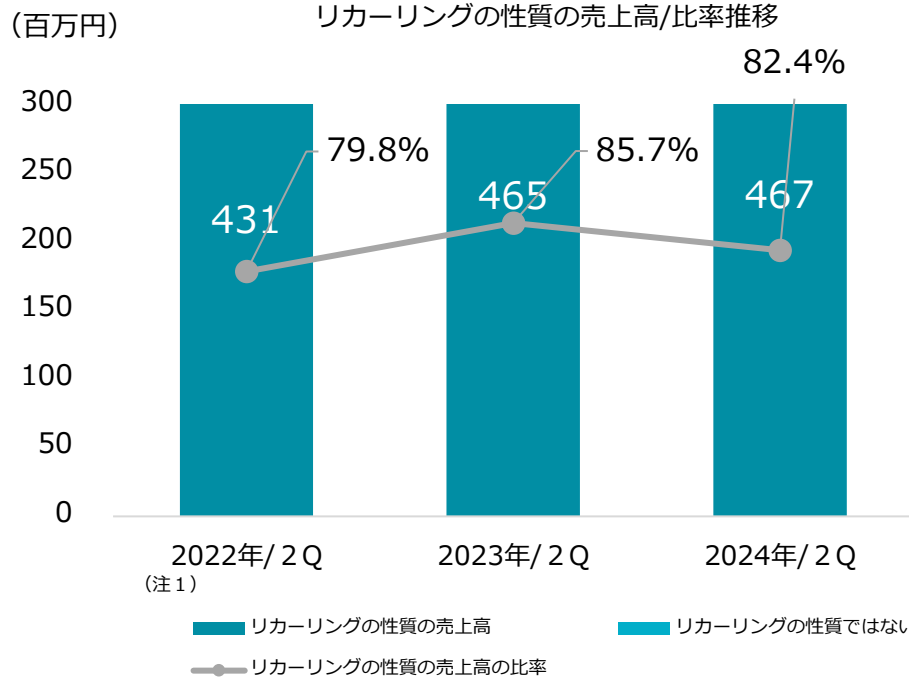
- 2022年12月期第2四半期から2024年12月第2四半期の年平均成長率は -8.0%
- Google社Gmailの新セキュリティ方針への対応完了し今後新たな販売展開を予定





# リカーリング比率

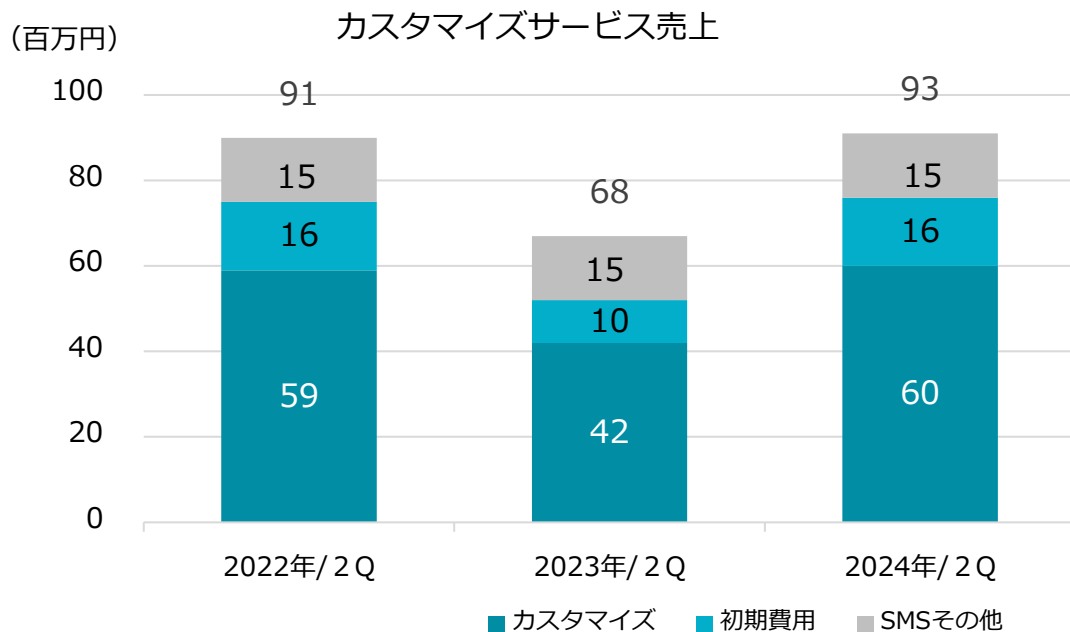
- 全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高の比率は82.4%（前年同期比3.3ポイント減）
- リカーリングの性質の売上高は467百万円（前年同期比+1百万円、0.4%増）



# 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36.3%増（93百万円、前年同期比24百万円増）。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 43.8% 増

## 初期費用

前年同期比 61.6% 増

## SMSその他

前年同期比 1.8% 減

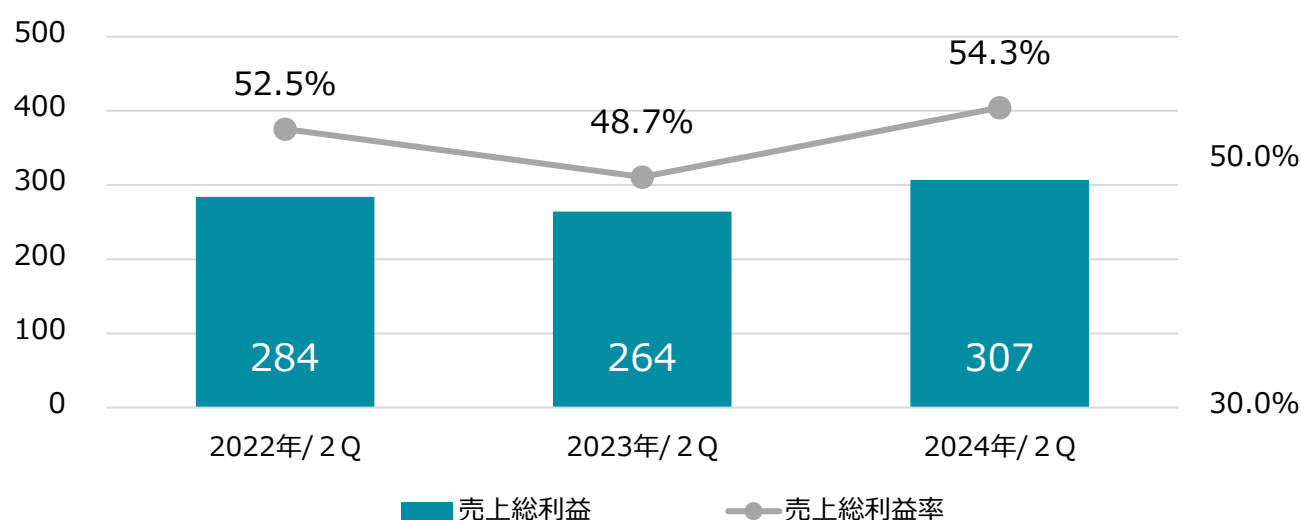


# 売上総利益/売上総利益率



- 売上総利益は、307百万円（前年同期比 43百万円増、16.4%増）  
インフラ費用等の増加があったものの、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逡減により原価が低減。

(百万円)



売上総利益

前年同期比 **16.4%**増

売上総利益率

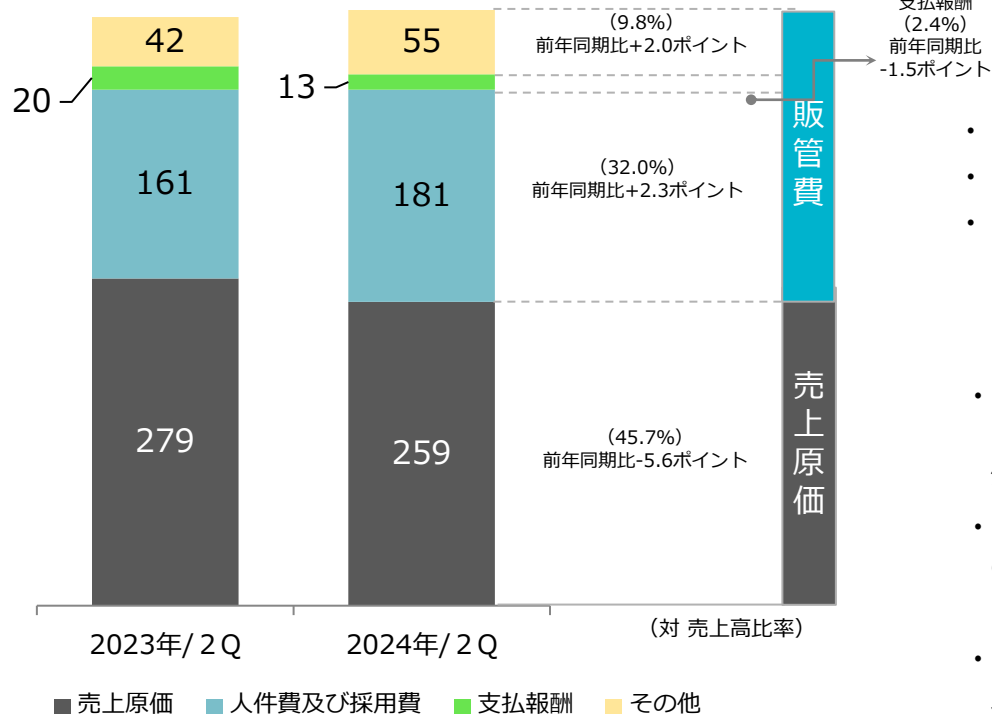
前年同期比 **5.6**ポイント増

# 営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



- 営業費用は510百万円（前年同期比 6百万円増、対売上高比率前年同期比2.8ポイント減）  
売上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

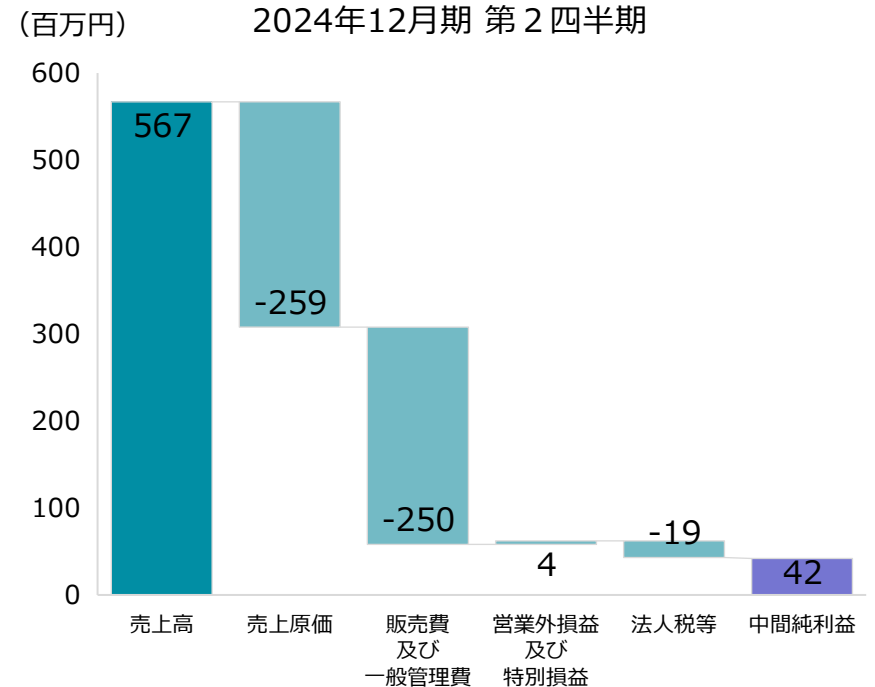
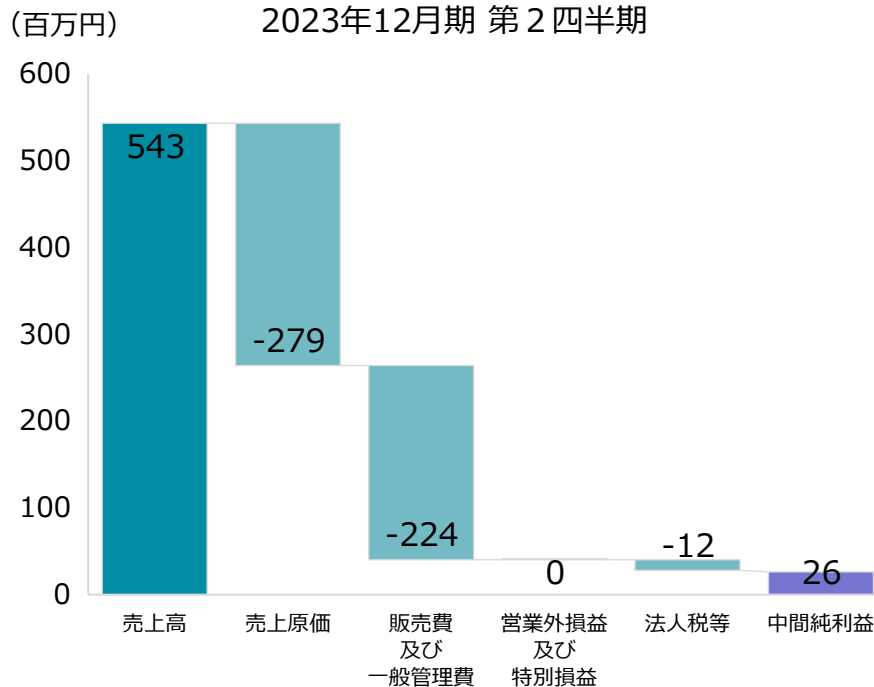
(百万円)



# 2024年12月期 第2四半期（中間期） 中間純利益



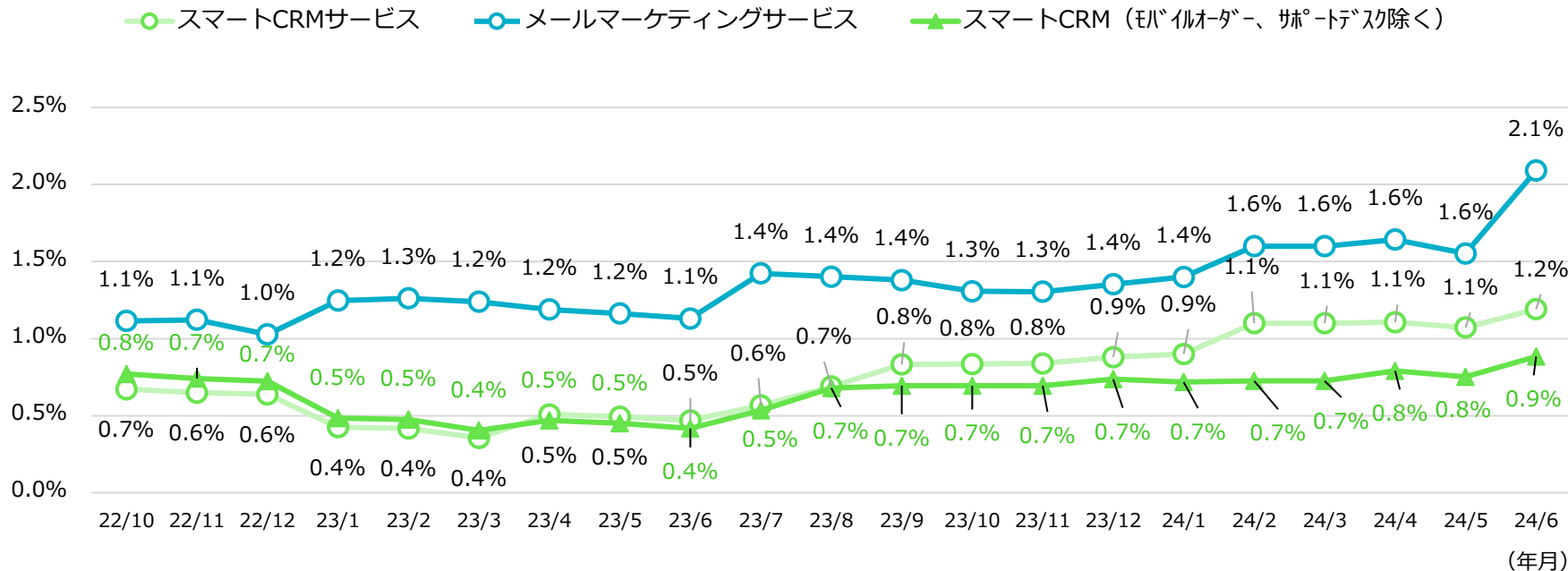
■ 中間純利益は、42百万円（前年同期比 15百万円増、59.0%増）



# 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



メールマーケティングは個別カスタム環境で運用していた顧客にて解約



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。



1. 2024年12月期 第2四半期（中間期）（1月～6月）決算概要

**2. 2024年12月期 通期業績予想**

3. 事業計画進捗状況・アップデート情報

4. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第2四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%
中間純利益	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

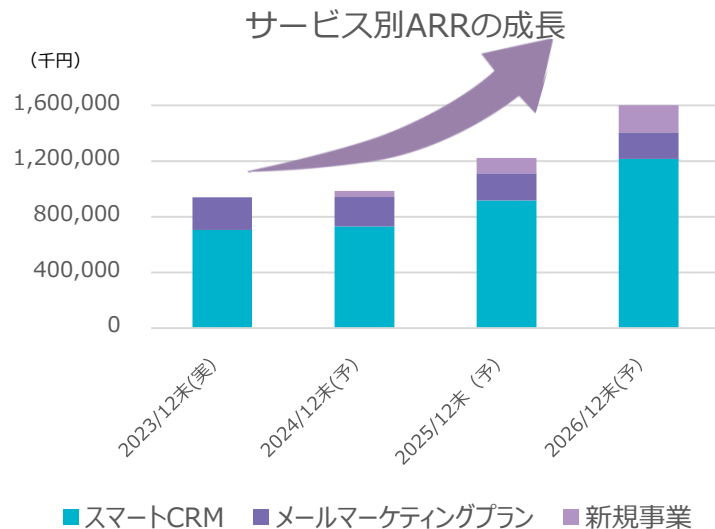


2024年度は成長投資に集中しますが、2025-2026年度に徐々に投資効果が現れてARR及び成長率が高まっていく計画です。

(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%

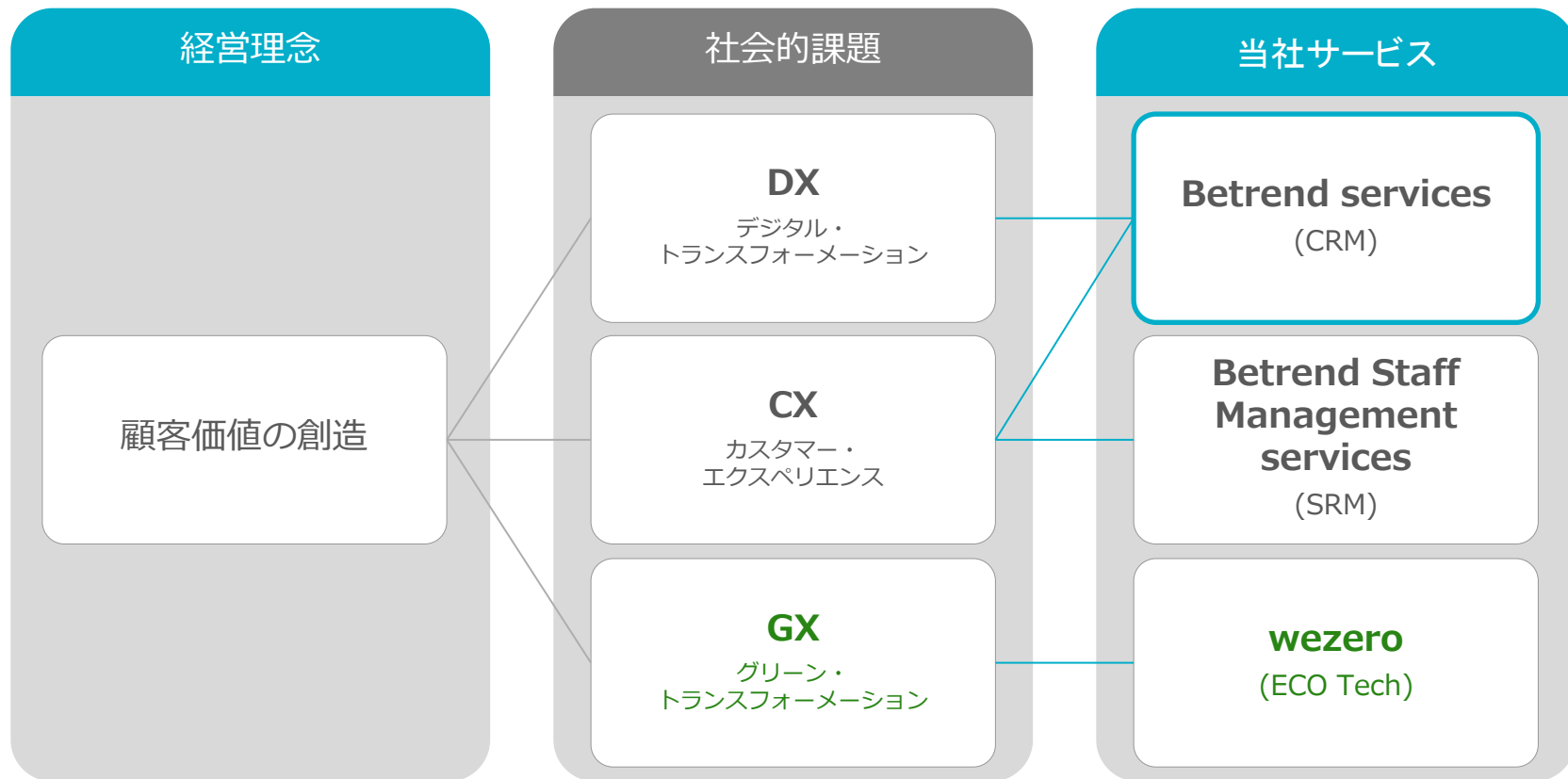
## 4年間のサービス別ARRの成長



- ・ 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

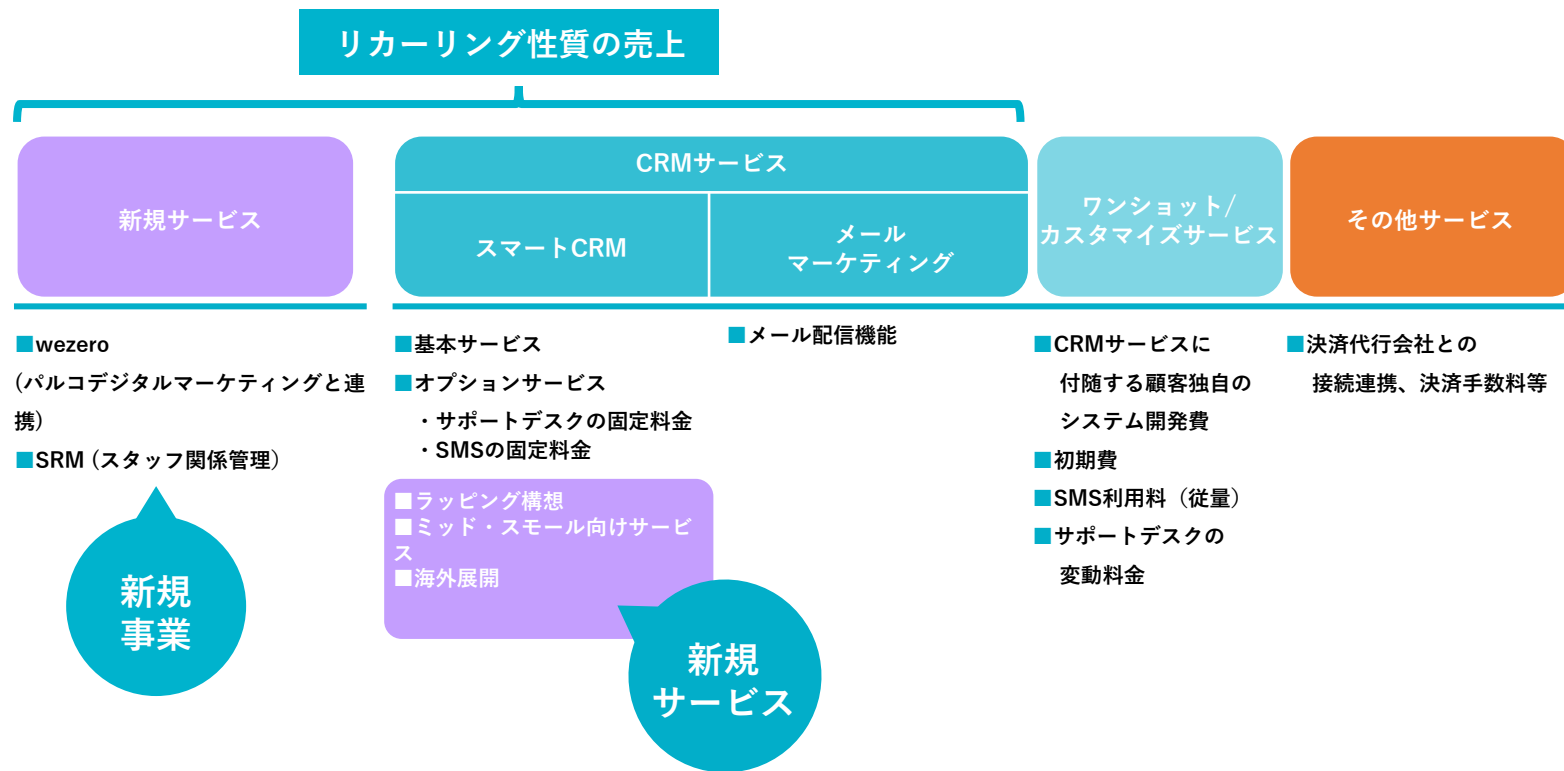


# 当社の経営理念に基づく、社会的課題の定義及び提供するサービス





# 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

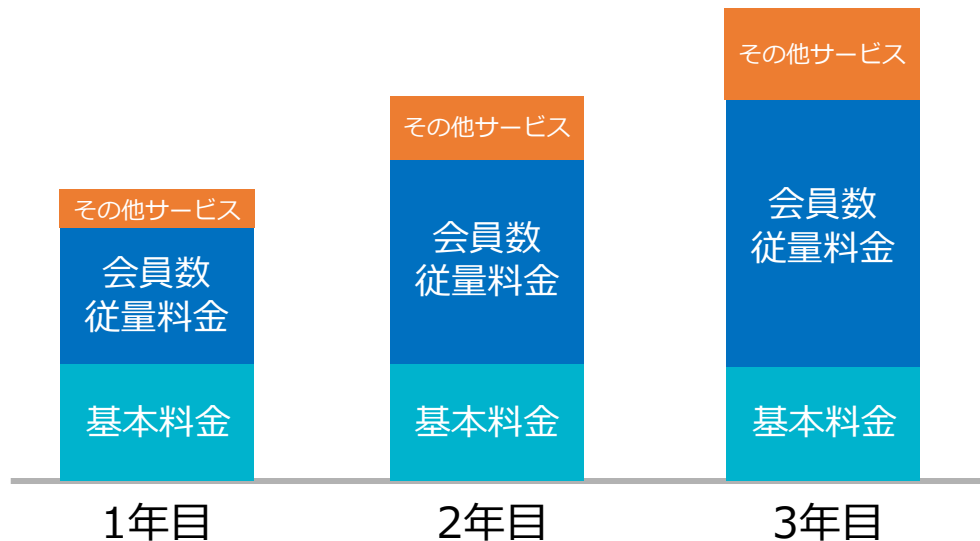


# 積み上げ型の収益モデル \* 図はご契約 1 社あたりの構造



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



1. 2024年12月期 第2四半期（中間期）（1月～6月）決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
- 3. 事業計画進捗状況・アップデート情報**
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第2四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。

# 事業計画の進捗状況・アップデート情報

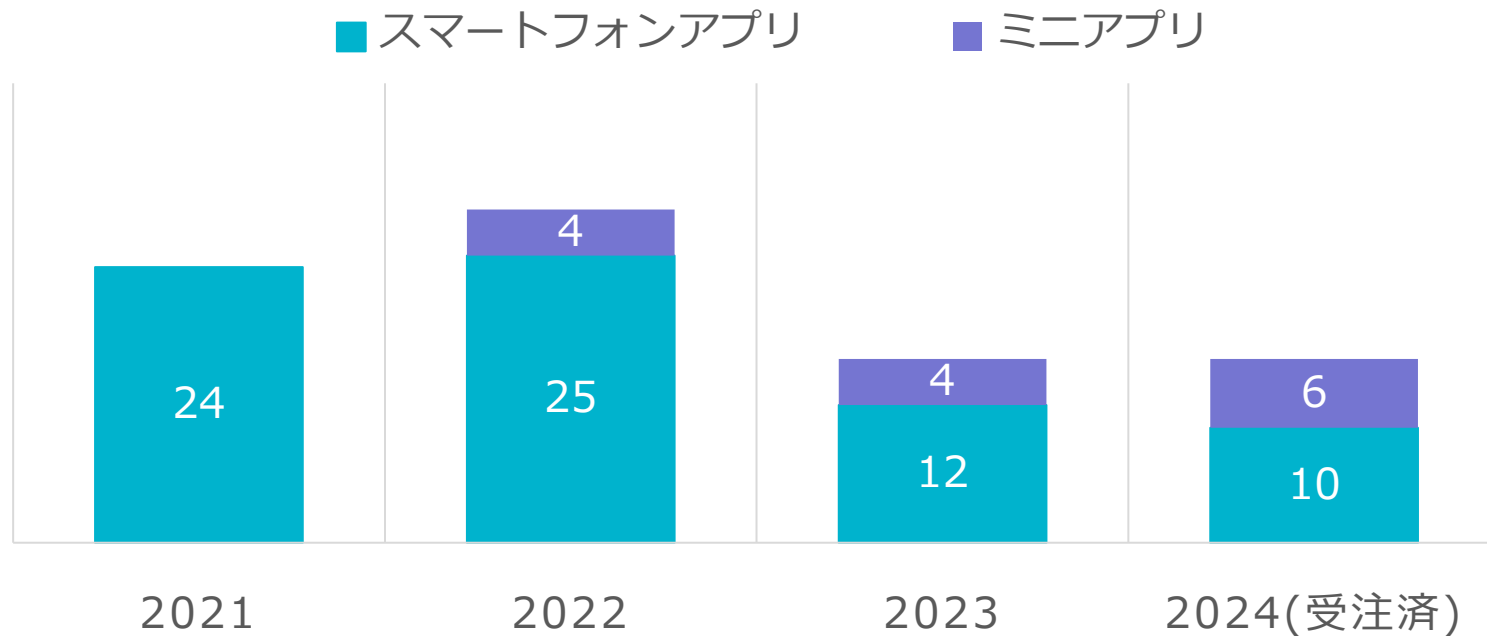


カテゴリー	内容
売上 (CRMサービス)	当期計画には特定の顧客の解約は織り込み済みであり、スマートCRMサービス及びメールマーケティングともARRは通期計画を若干上回るペースで進捗。スマートCRMの新規案件についても上半期時点で、前期の通期件数に到達（31ページ①参照）。
売上 (カスタマイズサービス)	スマートCRMサービスの受注により発生するカスタマイズ開発の増加により、CRM同様通期計画を若干上回るペースで進捗。
betrend connect戦略進捗状況	日本電気が提供するサブスクリプション型POSシステム「NECモバイルPOS」の最新バージョンにて、betrendとの連携強化（32、33ページ②参照）。
新規事業 (wezero) 進捗状況	予定通りサービスがローンチされ、トライアルキャンペーンにワタミ、大丸松坂屋、パルコ等10社以上が利用開始（34ページ③参照）。
サービス開発/運用基盤対策	当期の重要投資項目は、開発項目についてはノーコード、UX/UIプロジェクト、インフラ整備については運用基盤の信頼性・セキュリティ強化であり、計画通り進捗。
人的資本	4月より人的資本経営を推進する専門部署を設置。従業員への人的資本経営に関する説明会を実施。中期経営計画の達成に向け、営業、カスタマーサクセス、技術の各部門の人材採用は重要事項であり、計画通り推移。



## ①スマートフォンアプリ/ミニアプリ計上件数比較

2024年度上半期の時点で、計上件数（予定を含む）は前期通期と同等。









## ②-2 betrend connect提携推進状況

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

スマート  
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。

### ③wezero | エコテックサービス トライアルキャンペーン開始

パルコデジタルマーケティングが提供するエコテックサービス「wezero」のトライアルキャンペーンに、パルコ、大丸松坂屋百貨店、ワタミなど10社以上が利用開始。

報道関係者各位  
プレスリリース

Betrend 

2024年6月18日  
ビートレンド株式会社

エコテックサービス『wezero(ウィーゼロ)』を  
パルコ、大丸松坂屋百貨店、ワタミなど10社以上が利用開始！  
～無料トライアルキャンペーンを7月末まで実施中～

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)が開発・戦略パートナーとして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)と共に提供しているエコテックサービス『wezero(ウィーゼロ)』(以下、『wezero』)を、パルコ、大丸松坂屋百貨店、ワタミなど10社以上が利用開始しました。さらに、サプライチェーン全体でのサステナブル・ESG 施策を進める商業施設や専門店、外食企業に参画頂くため、無料トライアルキャンペーンを2024年7月末まで実施します。

キャンペーン期間中にトライアルにお申し込みいただくと、2024年11月末まで『wezero』を無料でご利用いただけます。ぜひこの機会にお申し込みください。



サステナブルデータ&コミュニケーションツール『wezero』  
『wezero』の詳細・お問合せ ⇒ <https://www.parco-digital.co.jp/service/wezero/>

エコテックサービス

『wezero(ウィーゼロ)』を

ワタミ、大丸松坂屋百貨店、パルコなど

10社以上が利用開始!

無料トライアル  
キャンペーンを

7月末まで実施中

サステナブルデータ&コミュニケーションツール  
wezero



特許  
出願中



1. 2024年12月期 第2四半期（中間期）（1月～6月）決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
3. 事業計画進捗状況・アップデート情報
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月期第2四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6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 88名

従業員：55名（嘱託含む）

役員：9名

業務委託：2名 ベトナムオフショア：22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

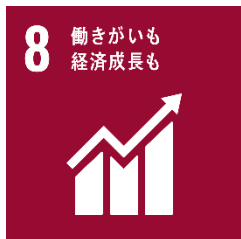
## 第三者認証

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47%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,100万人（2024年6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**



®