

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月14日

ビートトレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)

Betrend 



目次

1. 2024年12月期 第3四半期（1月～9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3四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3四半期（1月～9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3四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、進捗率等）

売上高	846百万円	前年同期比	+5.7%	当初進捗率	74.5%
				修正後進捗率	73.6%
純利益	52百万円	前年同期比	+31.5%	当初進捗率	722.2%
				修正後進捗率	104.0%

進捗率：上段 2024年2月14日に開示した業績計画の数値で算出
下段 2024年11月14日開示の修正業績計画の数値で算出



■ARR指標

スマートCRM	721百万円	前年同期比	+5.8%
メールマーケティングプラン	213百万円	前年同期比	-9.0%
CRMサービス全体	934百万円	前年同期比	+2.0%

※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10月～2024年9月（期間①）のMRR純増額は3,281千円（計上9,956千円、解約6,675千円）。2022年10月～2023年9月（期間②）のMRR純増額は、2,053千円（計上8,382千円、解約6,329千円）。

期間①は期間②に比べ、純増額で59.8%、計上額で18.8%で増加した。

メールマーケティングプラン：期間①のMRR純増額は-1,752千円（計上2,486千円、解約4,239千円）。期間②のMRR純増額は、-1,525千円（計上1,701千円、解約3,227千円）。

期間①については、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が期間②で発生したため、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46.1%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2.0%増加となった。

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）：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て提供することで獲得する年間契約金額です。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	<p>第1四半期、第2四半期に引き続き営業、企画要員の採用を継続 * 人件費、外注関連人件費、採用費用を含む</p>
インフラ関連	<p>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。第3四半期はセキュリティ関連の運用を開始。 * 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</p>
マーケティング 業務委託関連	<p>第2四半期までに準備を終えた営業支援システム（ツール導入、システム開発）の運用開始。 * 営業関連（人件費以外）のシステム導入、開発費用、ライセンス等を含む</p>

2024年12月期 第3四半期 業績サマリー



継続的な外部仕入削減（自社開発ソフトウェアによるライセンス費用の削減）による原価の低減化により、売上原価前年同期比1.5%減。一方、販売費及び一般管理費は採用による人件費等で11.4%増加したものの、営業利益は前年同期比 21.7%増。

(百万円)

	2023年12月期 第3四半期 実績		2024年12月期 第3四半期 実績		前年同期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	800	100.0%	846	100.0%	+45	+5.7%
売上原価	400	50.0%	394	46.6%	-6	-1.5%
売上総利益	400	50.0%	452	53.4%	+51	+13.0%
販売費及び一般管理費	341	42.6%	380	44.9%	+39	+11.4%
営業利益	59	7.4%	71	8.5%	+12	+21.7%
経常利益	59	7.4%	71	8.5%	+12	+21.5%
当期純利益	39	5.0%	52	6.2%	+12	+31.5%

2024年12月期 第3四半期 貸借対照表



健全な財務体質（自己資本比率89.3%）を維持

（百万円）

	2023年12月期	2024年12月期 第3四半期末	増減額	増減率
流動資産	761	804	+43	+5.7%
現金及び預金	568	612	+44	+7.8%
売掛金	129	127	-1	-1.5%
固定資産	187	170	-16	-8.8%
資産合計	948	975	+26	+2.8%
流動負債	88	101	+13	+14.7%
買掛金	33	57	+23	+69.8%
固定負債	24	0	-24	-100.0%
負債合計	112	101	-10	-9.7%
純資産	836	873	+37	+4.5%
負債純資産合計	948	975	+26	+2.8%

当社事業のサービス区分（2024年第3四半期）



← リカーリング性質の売上 →

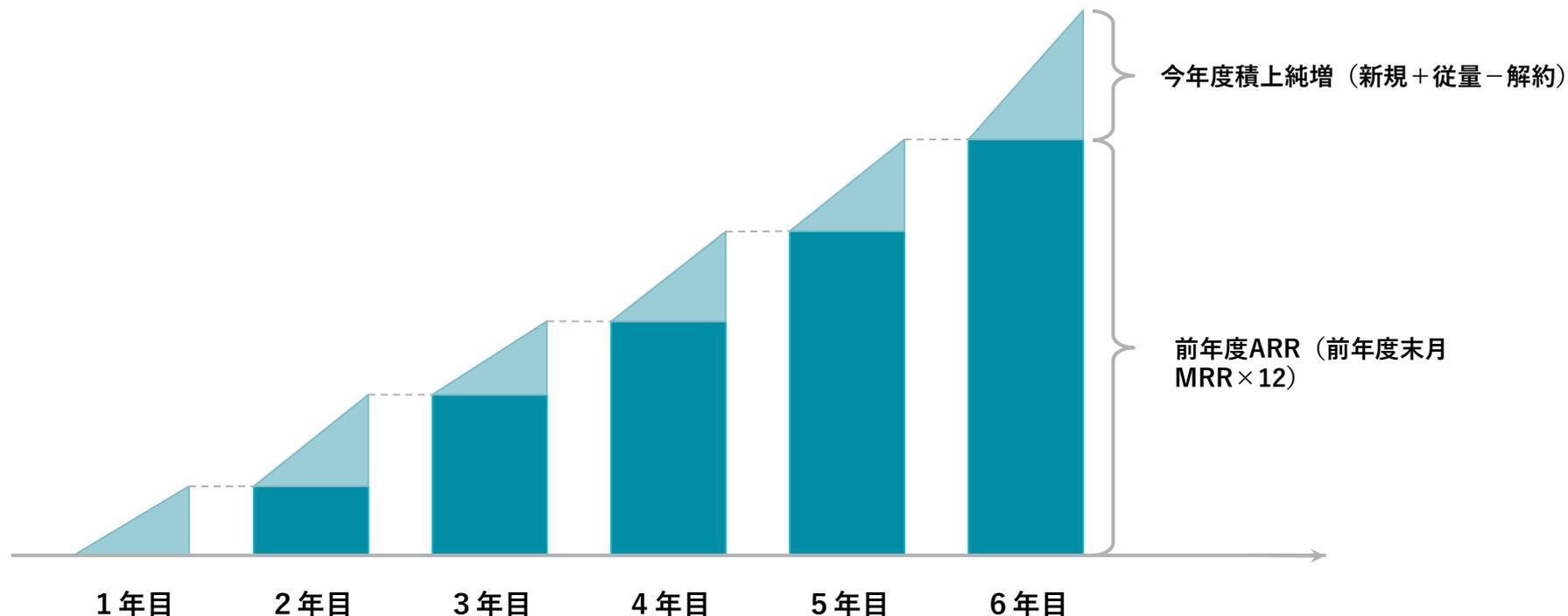
CRMサービス		カスタマイズサービス	その他サービス
スマートCRM	メールマーケティング		
<ul style="list-style-type: none">■ 基本サービス<ul style="list-style-type: none">・会員属性 / 会員行動履歴情報の管理・統括・多様な情報送信手段 / 情報分析手段■ オプションサービス<ul style="list-style-type: none">・カスタマイズ年間保守料・サポートデスク（固定売上）・モバイルオーダー等	<ul style="list-style-type: none">■ メール配信機能に限定	<ul style="list-style-type: 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

※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



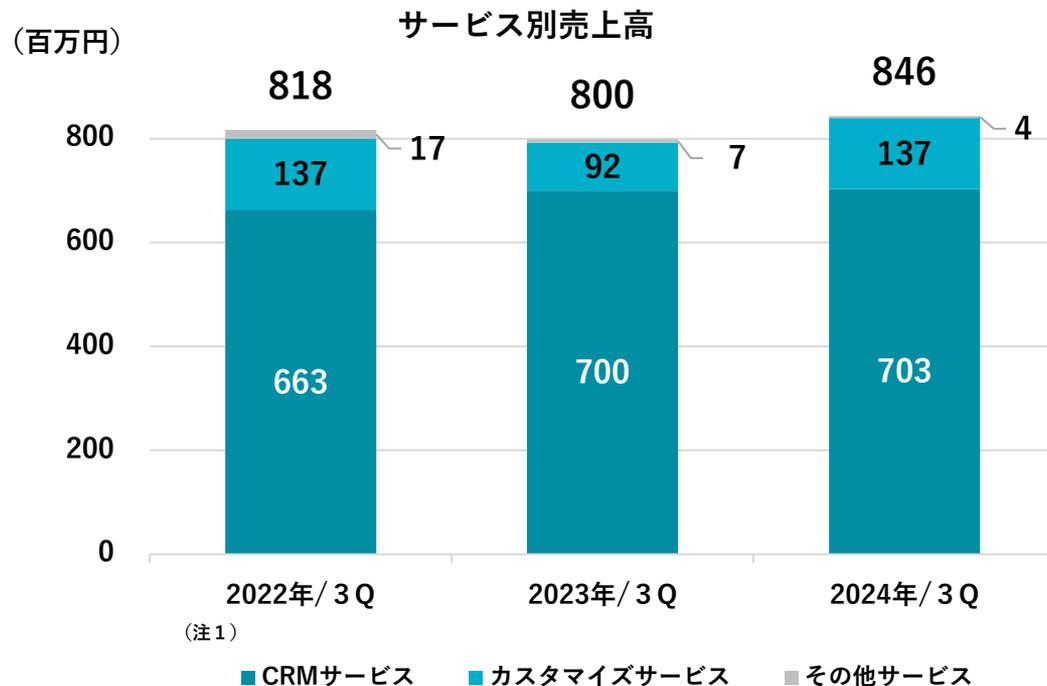
- リカーリング性質の月次売上（MRR） *MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。
MRR = 契約社数 × （1社当たり基本料金 + 1社当たり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等）
- 今年度売上 = 前年度ARR（前年度末月MRR × 12） + 今年度積上純増（新規 + 従量 - 解約）



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、前年同期比大幅増加



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 **48.8% 増**

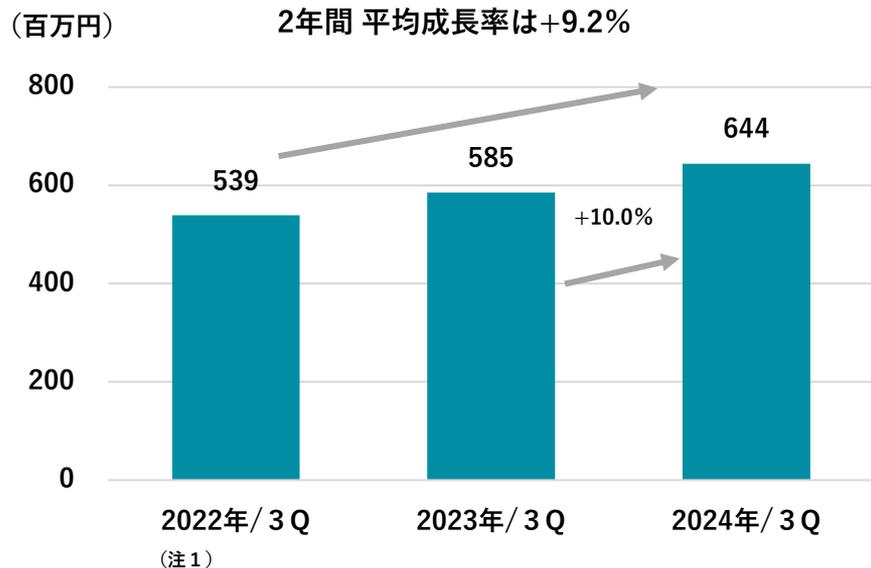
その他サービス
前年同期比 **30.2% 減**

スマートCRMのARR推移（サービス別）

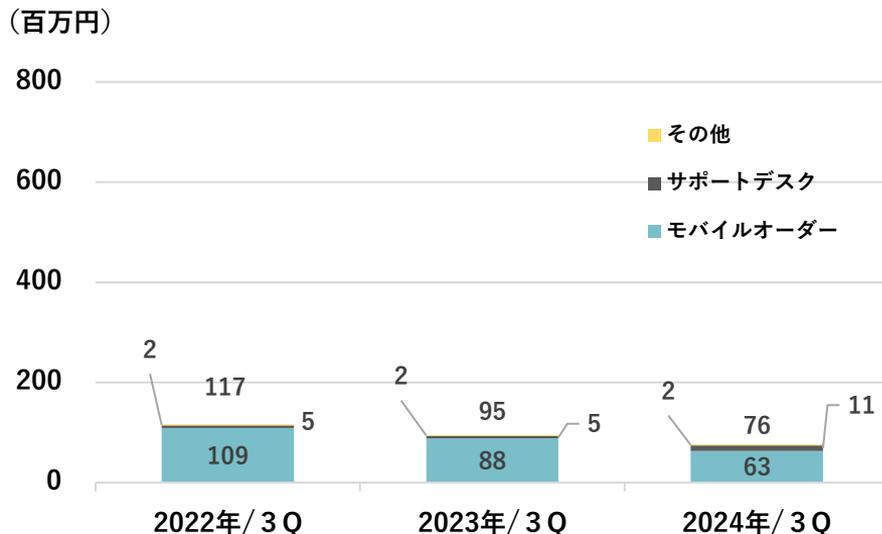


■ 2023年12月期第3四半期から2024年12月第3四半期の基本サービス対前年同期比10.0%増
(全スマートCRM ARR 5.8%増)

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

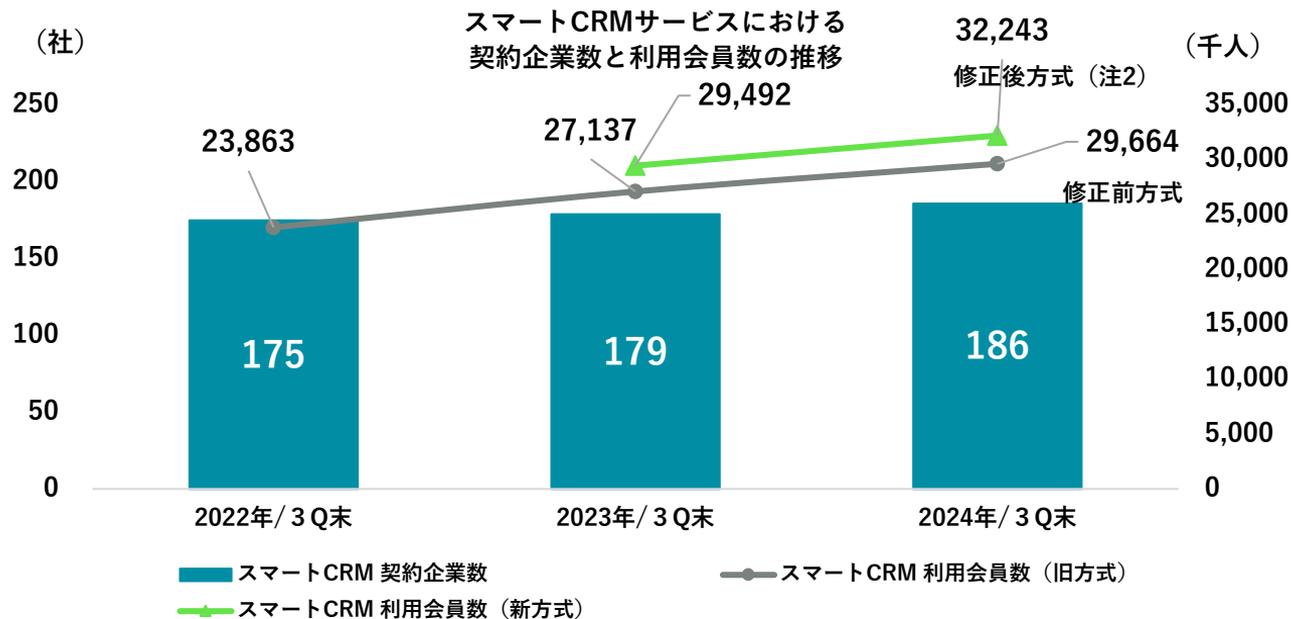


注：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス
サポートデスク：当社がアプリユーザーからの問い合わせに直接対応するサービス

スマートCRMサービス | 利用会員数、契約企業数の推移



■利用会員数が3,224万人（前年同期末比 275万人増加）

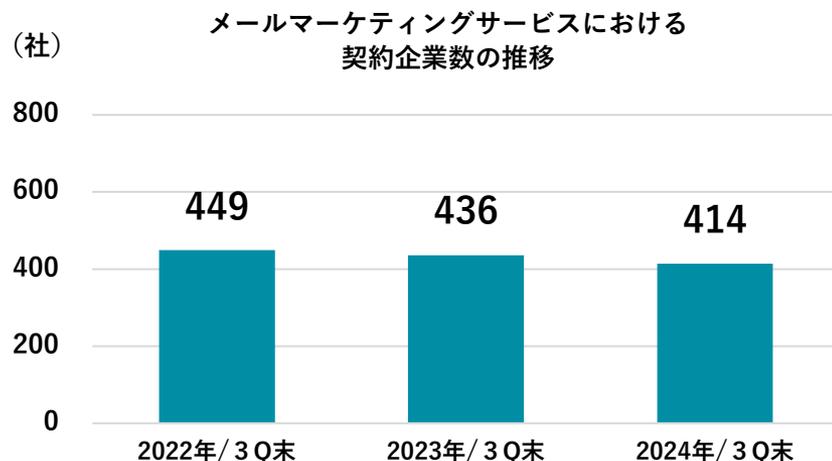
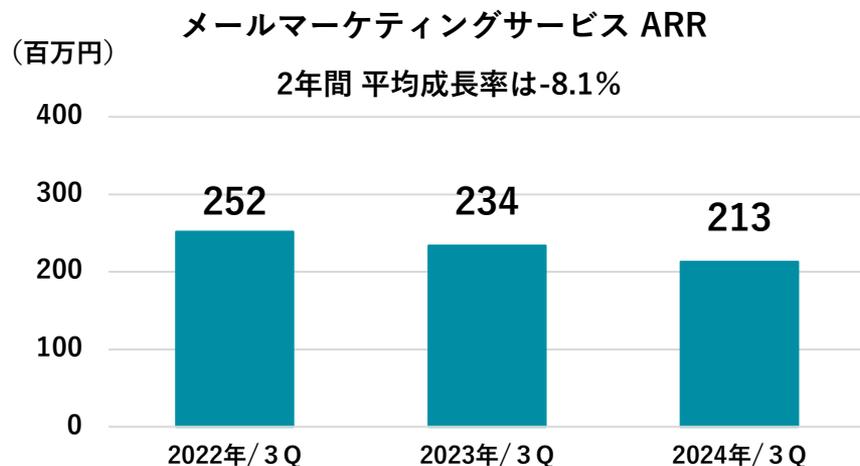


※注2の詳細については21ページ参照

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3四半期から2024年12月第3四半期の年平均成長率は -8.1%
- 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

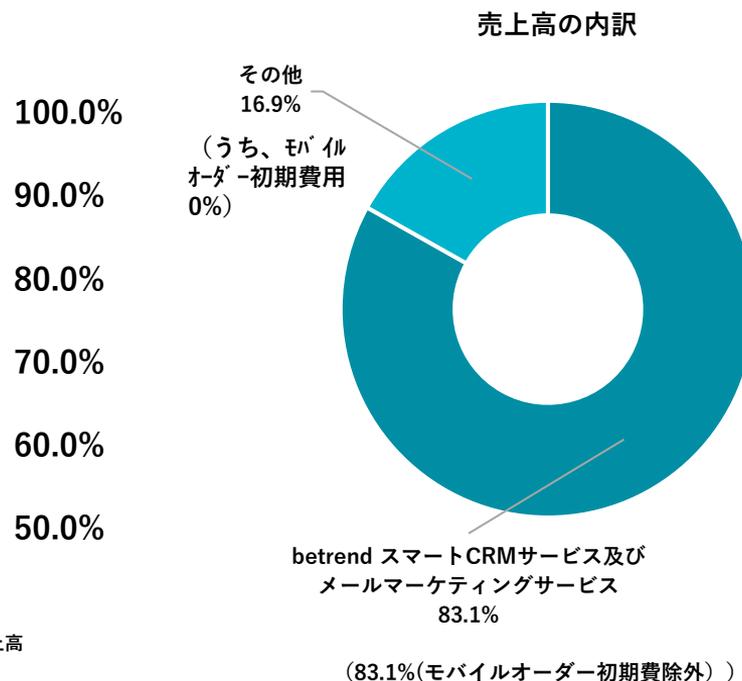
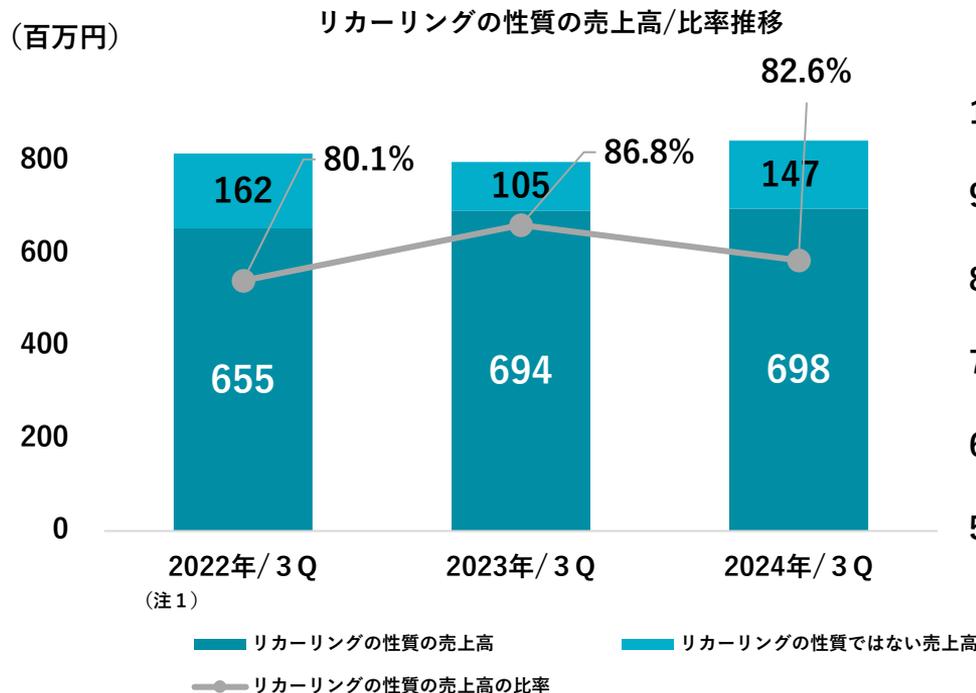




リカーリング比率

■ 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82.6%（前年同期比4.2ポイント減）

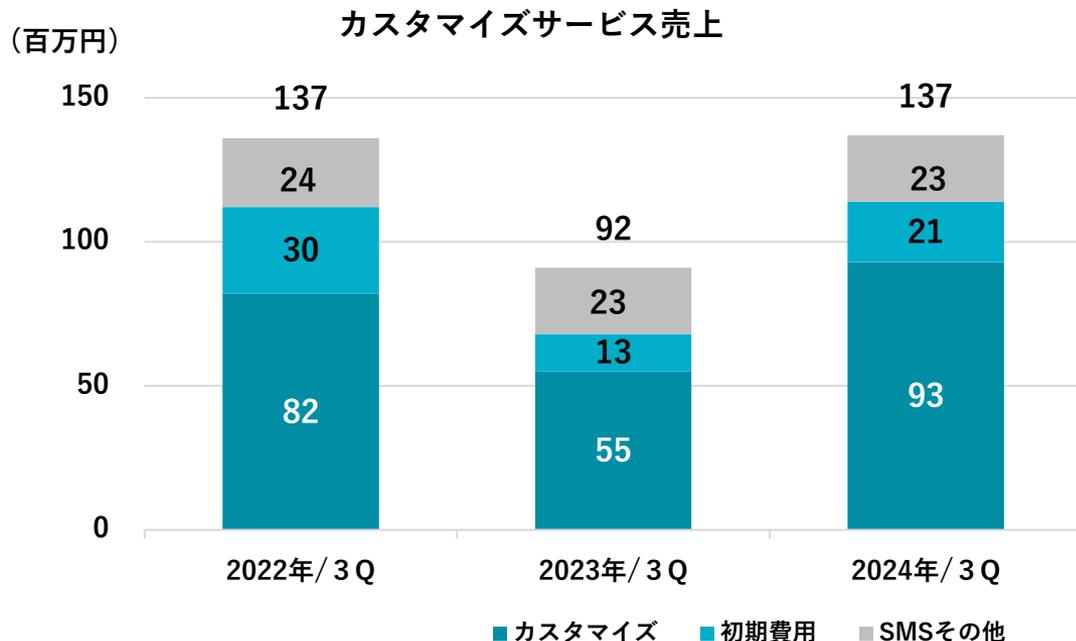
■ リカーリングの性質の売上高は698百万円（前年同期比+3百万円、0.6%増）



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48.8%増（92百万円、前年同期比45百万円増）。新規導入企業数は前年同期より若干の増加であるが、既存取引先からの追加カスタマイズ開発売上・オプションの追加による初期費用売上が増加。



カスタマイズ

前年同期比

69.1% 増

初期費用

前年同期比

53.2% 増

SMSその他

前年同期比

1.9% 減

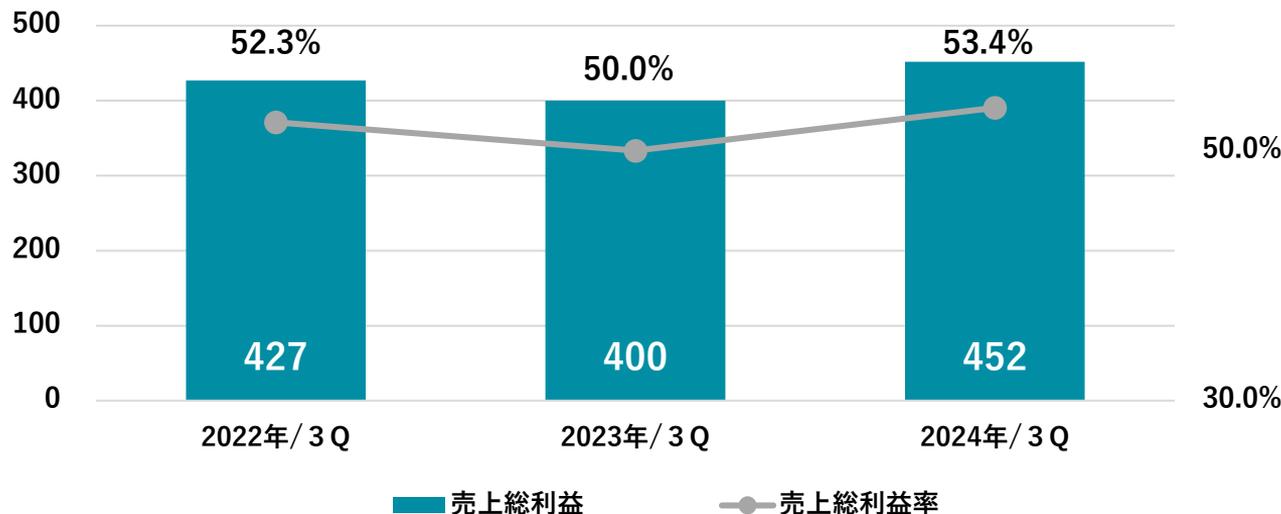
売上総利益/売上総利益率



■ 売上総利益は、452百万円（前年同期比 51百万円増、13.0%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 **13.0%**増

売上総利益率

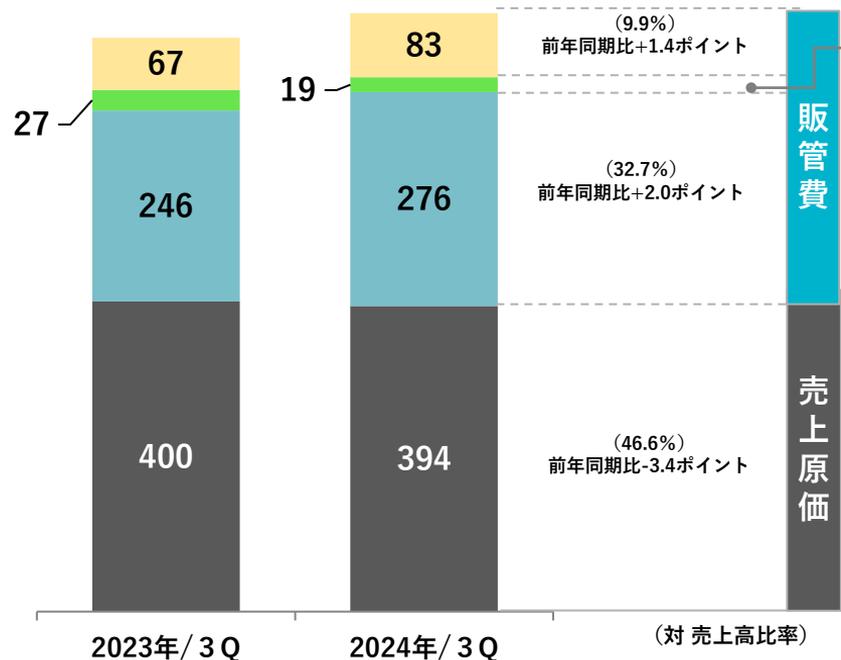
前年同期比 **3.4**ポイント増

営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は774百万円（前年同期比 32百万円増、対売上高比率前年同期比1.1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は継続。

（百万円）



■ 販管費 380百万円（39百万円増）
 （対売上高比率前年同期比2.3ポイント増）

支払報酬 (2.3%)
 前年同期比 -1.1ポイント

- ・ 人件費、採用費等が増加(30百万円増)
- ・ 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）（15百万円増）

■ 売上原価 394百万円（6百万円減）
 （対売上高比率前年同期比3.4ポイント減）

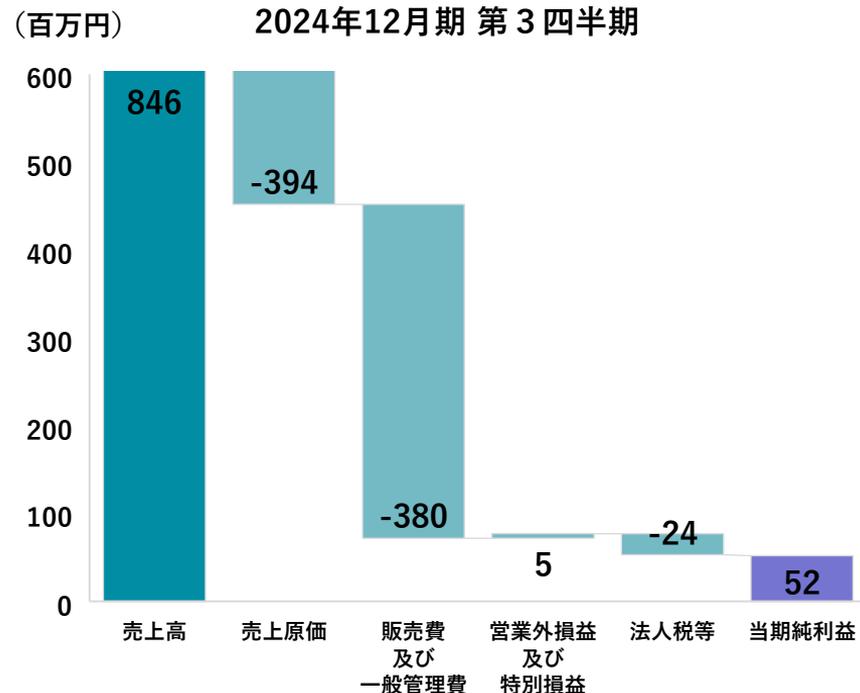
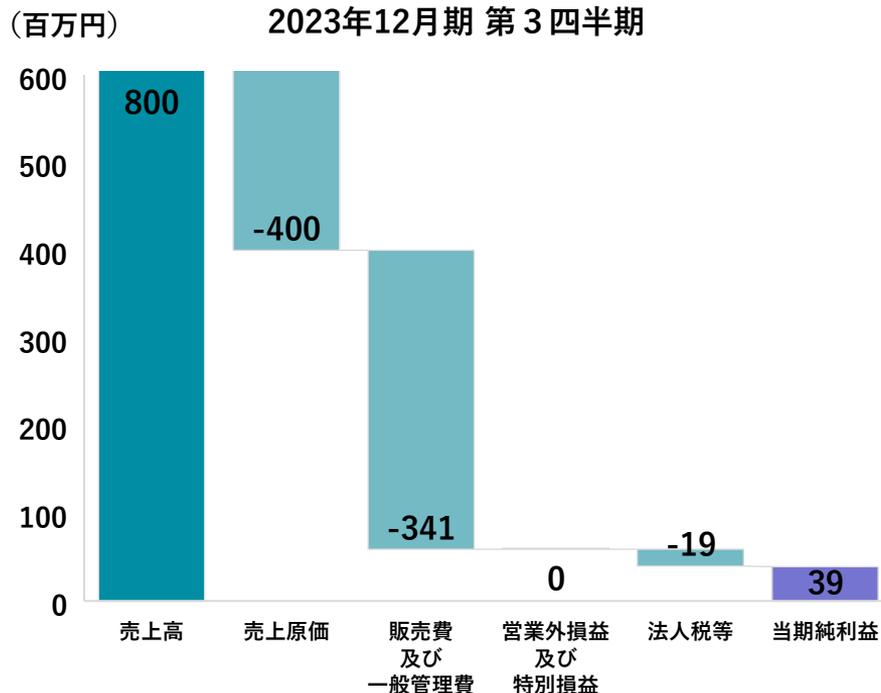
- ・ サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発費用（人件費、ソフトウェア開発外注費）が増加。
- ・ システムの信頼性向上や保管データの暗号化などのセキュリティ強化への投資により、データセンター費用増加
- ・ 自社開発プラットフォーム置換に関わるライセンス費用等減少(仕入費用減少)

■ 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3四半期 純利益



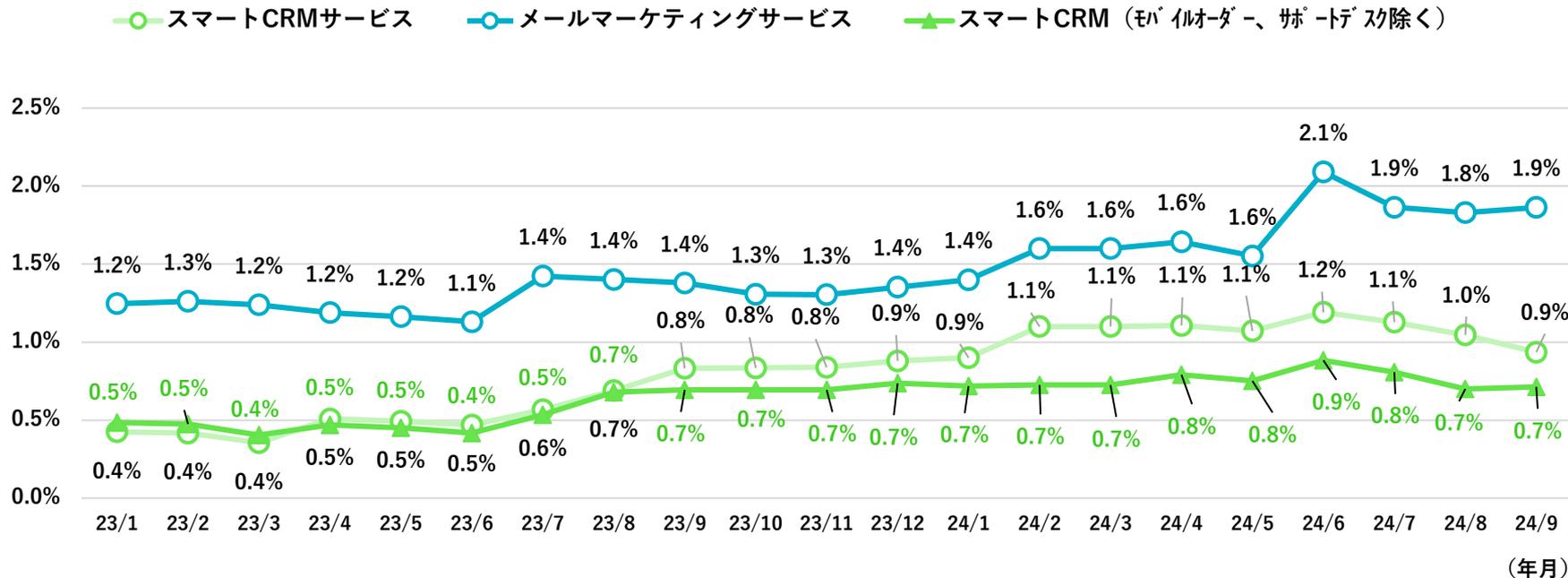
■ 当期純利益は、52百万円（前年同期比 12百万円増、31.5%増）



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



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。また、1年未満のCRMサービスをリカーリング性質としておりますが、当期よりその他売上としております。
- ・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3四半期（1月～9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3四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 通期業績予想の修正（修正業績計画）



■売上高については、ほぼ予想通りの着地

■売上原価(ソフトウェア)の低減や成長投資コスト(費用)のうち一部の計画実施時期の変更もあり
利益は対計画比増加

- ・人材・開発関連費：一部国内技術者採用時期の変更
- ・インフラ費用：作業開始時期の変更

(百万円)

	2024年12月期 前回予想 (2024/2/15)		2024年12月期 修正予想		前回予想との比較	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,135	100.0%	1,149	100.0%	+14	+1.3%
売上原価	569	50.2%	548	47.7%	-21	-3.8%
売上総利益	565	49.8%	601	52.3%	+36	+6.5%
販売費及び一般管理費	554	48.9%	531	46.2%	-23	-4.2%
営業利益	10	0.9%	70	6.1%	+59	+576.0%
経常利益	10	0.9%	70	6.1%	+59	+573.5%
当期純利益	7	0.6%	50	4.4%	+42	+594.5%

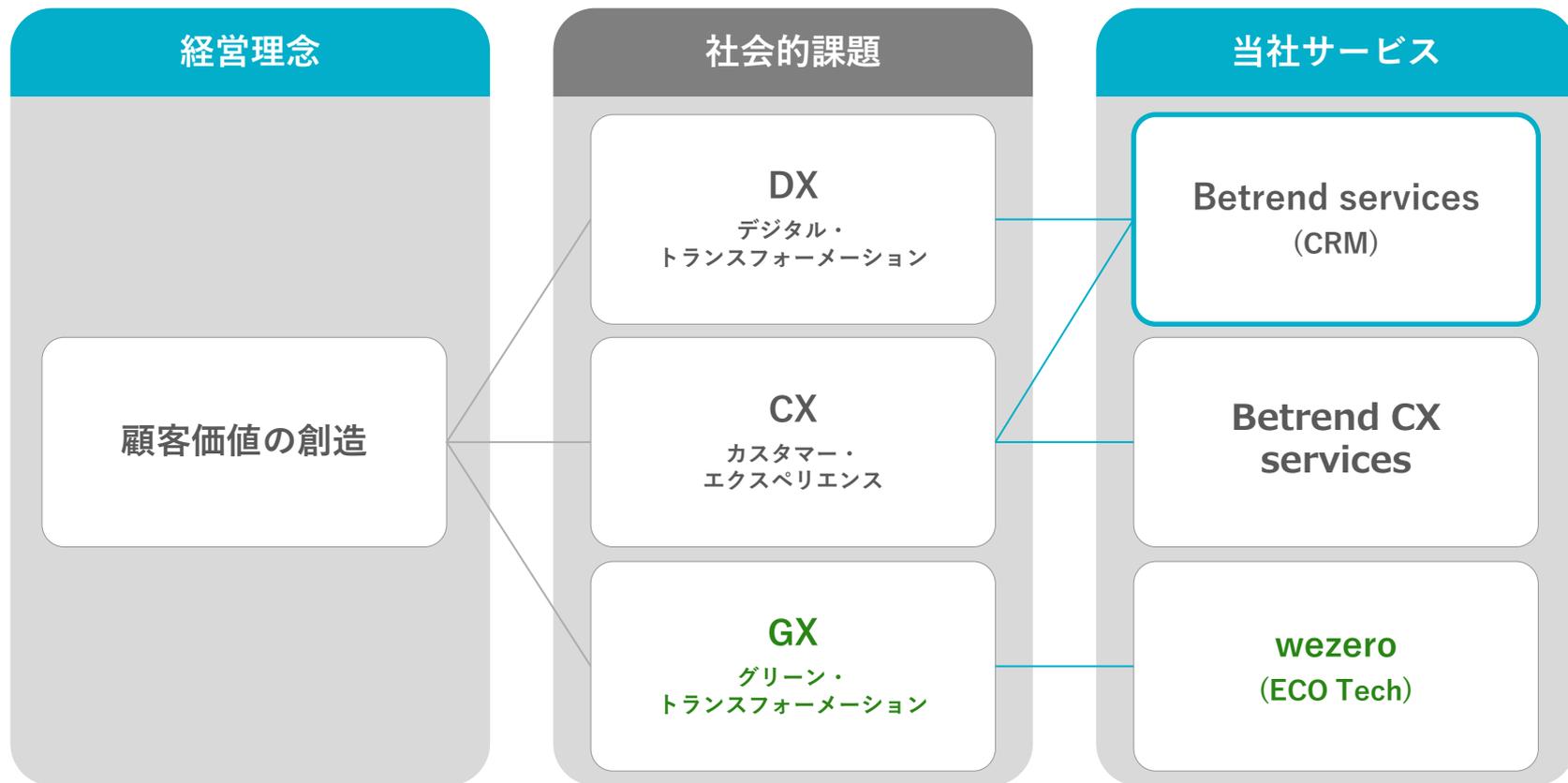
2024年12月期 通期業績予想（前期実績と修正業績計画比較）



（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%	1,149	100.0%	+58	+5.4%
売上原価	527	48.3%	548	47.7%	+20	+4.0%
売上総利益	564	51.7%	601	52.3%	+37	+6.7%
販売費及び一般管理費	465	42.6%	531	46.2%	+66	+14.3%
営業利益	98	9.1%	70	6.1%	-28	-28.9%
経常利益	98	9.1%	70	6.1%	-28	-29.1%
当期純利益	66	6.1%	50	4.4%	-16	-25.1%

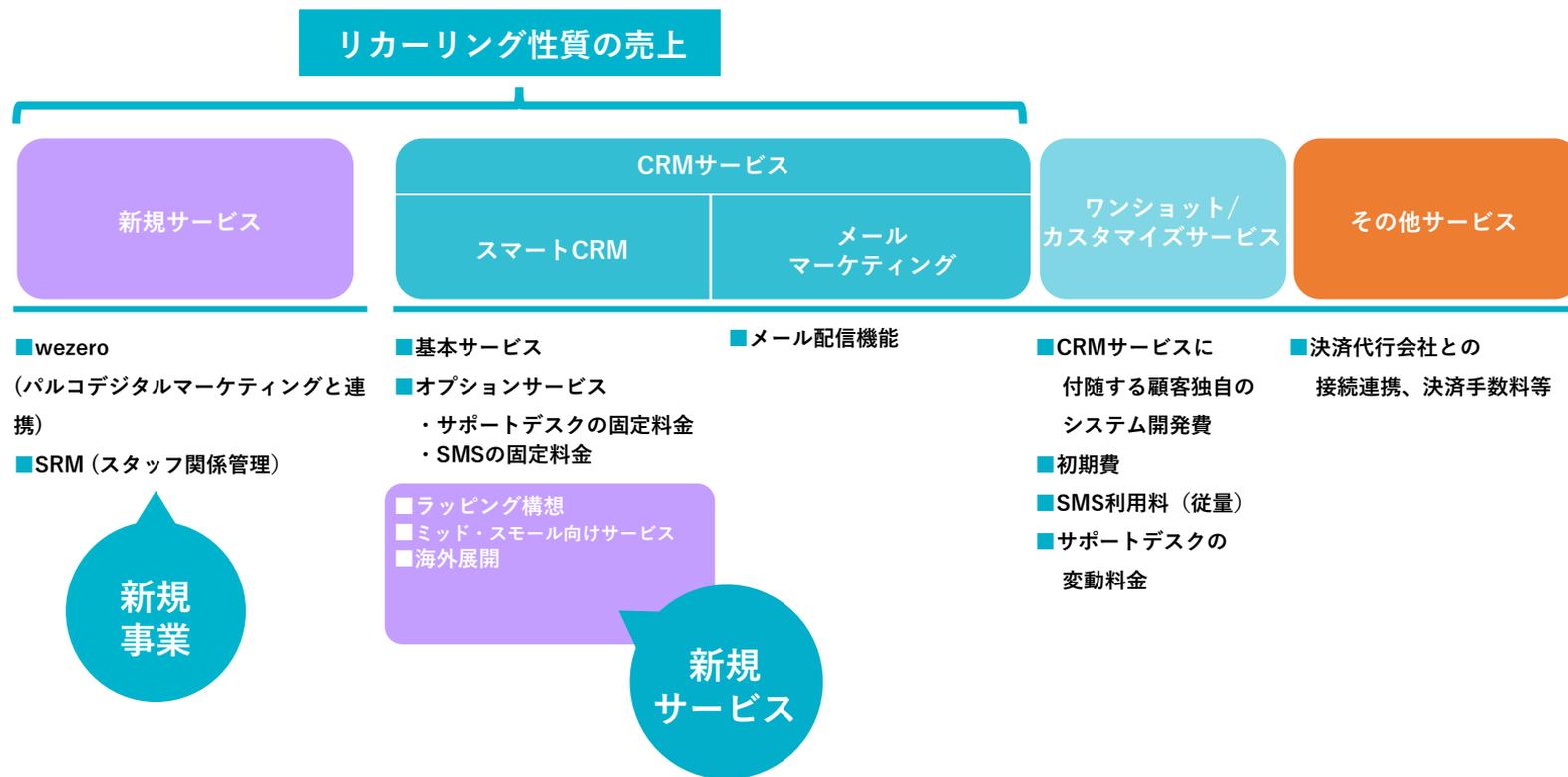
当社の経営理念に基づく、社会的課題の定義及び提供するサービス





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



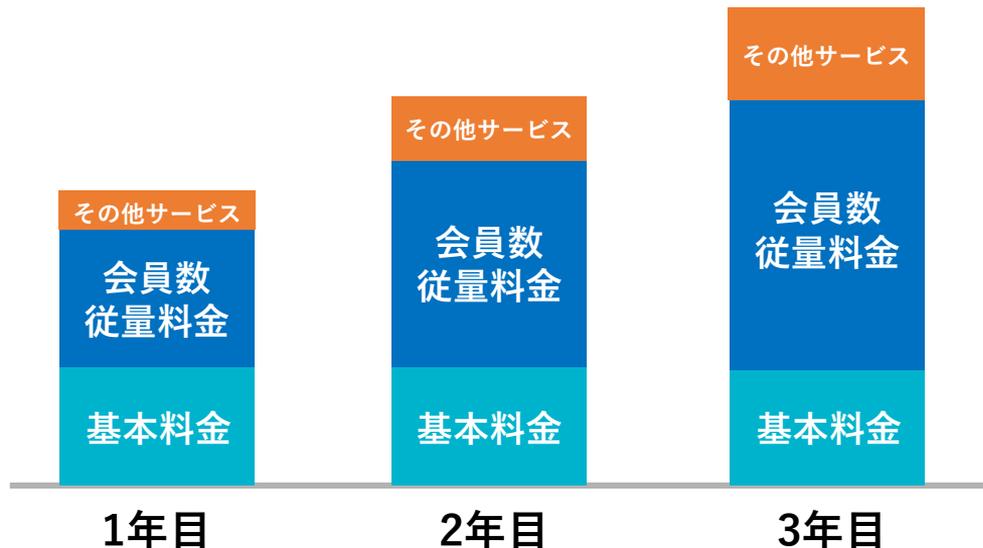
積み上げ型の収益モデル

* 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。

ARR増大の事業戦略



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3四半期（1月～9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3四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（修正前）と同等ペースで進捗。スマートCRMの新規案件についても前期の通期件数を若干上まわる予定。
売上 (カスタマイズサービス)	スマートCRMサービスの受注、及び既存導入企業により発生するカスタマイズ開発の増加により、通期計画（修正前）を大幅に上回るペースで進捗。
betrend connect戦略 進捗状況	寺岡精工製のPOSレジ、券売機が対象製品として追加。また、LINEの開発パートナーとして認定。
新規事業（wezero） 進捗状況	トライアル先としてパルコ、大丸松坂屋百貨店、ワタミなど20社以上で利用開始。
成長投資の進捗	人的投資：従事者は営業、技術を中心に2024年12月末までに、2023年12月末比20名増加の予定 インフラ投資：サービス基盤の整備、セキュリティへの投資を中心に、対前年比131.7%の投資 マーケティング投資：営業ツールの整備・運用、広告費への投資を含め、対前年比718.4%の投資



対象製品/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	■ 券売機	■ 顧客情報システム
 株式会社スマレジ	 NEW 株式会社寺岡精工	 東芝テック株式会社
 株式会社タスネット	 日本電気株式会社	
■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)	■ LINE 連携	■ EC サイト
 株式会社バリューデザイン	 LINE ヤフー株式会社	 GMOメイクショップ株式会社
 株式会社アラー	 LINE ヤフー株式会社	 株式会社Eストアー
■ 電子スタンプ	■ 飲食店向け予約管理システム	■ モバイルオーダー
 AMBL 株式会社	 株式会社エビソル	 セイコーソリューションズ株式会社
 株式会社ワンツーシーエムジャパン	 株式会社EPARK グルメ	 東芝テック株式会社

対象製品として、寺岡精工製の
POSレジと券売機が追加されました。

初の券売機連携となり、POSレジと
券売機の併用にも対応するなど、
betrend導入の選択肢が広がります。



認定パートナーとして、LINE ミニアプリおよびLINE ミニアプリとスマートフォンアプリを併用した店舗販促ソリューションの開発・運用を推進します。



LINE ミニアプリ



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20社以上が利用中。

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

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

無料トライアル・お問い合わせ

CO2排出量 集計

累計排出量	Scope 1	Scope 2	Scope 3
300 t	134 t / 300 t	134 t / 300 t	134 t / 300 t

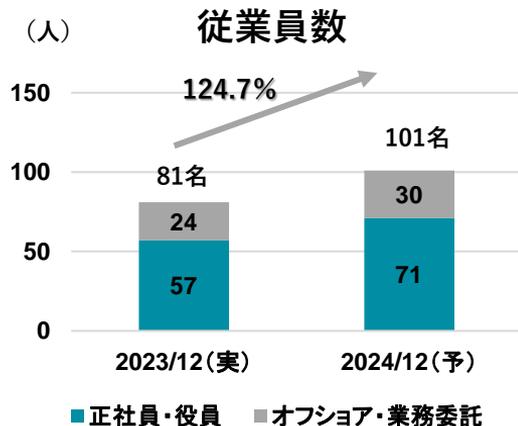
企業別推移

企業名	2023年	2024年
企業A	100 t	120 t
企業B	80 t	90 t
企業C	60 t	70 t
企業D	40 t	50 t
企業E	20 t	30 t

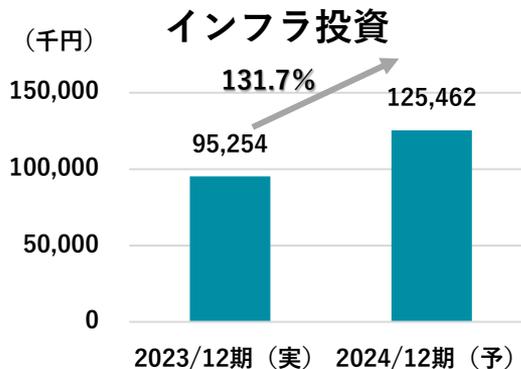
成長投資の前年比較



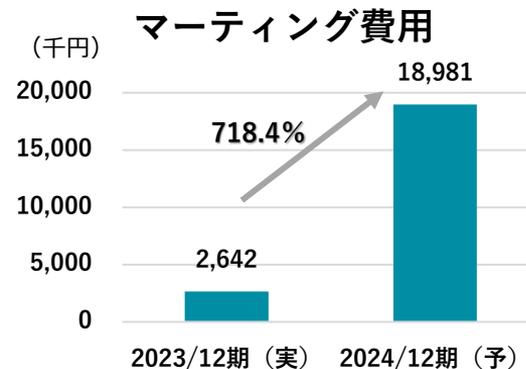
成長に関わる投資については、前年より大幅に増加



■従業員数
正社員：営業およびカスタマーサクセス要員を中心に、14名の増加
従業者は、オフショア開発要員などを含め20名の増加予定



■インフラ投資
データベースサーバーのCPU増加による機能増強、セキュリティ投資・運用を開始



■マーケティング費用
営業関連（人件費以外）の投資は、営業支援システムの導入を中心に大幅に増加。



目次

1. 2024年12月期 第3四半期（1月～9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3四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9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 97名

従業員：58名（嘱託含む）

役員：9名

業務委託：2名 ベトナムオフショア：28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

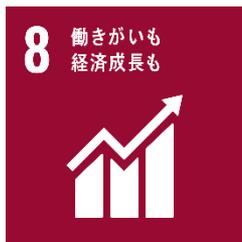
第三者認証

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高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3,224万人（2024年9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



®