

2024年12月期 決算説明資料

2025年2月14日

ビートレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)





目次

1. 2024年12月期 決算概要
2. 2025年12月期 通期業績予想
3. 中期経営計画進捗状況・アップデート情報
「中期経営計画の修正」
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月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 決算概要

2. 2025年12月期 通期業績予想

3. 中期経営計画進捗状況・アップデート情報

「中期経営計画の修正」

4. Appendix

※ 当資料における2024年12月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 業績ハイライト①



■ 損益の状況（前期比、達成率等）

売上高	1,155百万円	前期比	+5.9%	当初計画達成率	101.8%
				修正後計画達成率	100.5%
純利益	60百万円	前期比	-9.7%	当初計画達成率	837.3%
				修正後計画達成率	120.6%

達成率：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

2024年12月期 業績ハイライト②-1



■ARR指標

スマートCRM	758百万円	前期比	+7.7%	当初計画達成率	103.9%
メールマーケティングプラン	211百万円	前期比	-9.4%	当初計画達成率	99.8%
CRMサービス全体	970百万円	前期比	+3.4%	当初計画達成率	103.0%

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料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料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。

2024年12月期 業績ハイライト②-2



■ARR指標（計上・解約の内容）

ARR詳細

スマートCRM：2024年1月～2024年12月（期間①）のMRR純増額は4,506千円（計上12,604千円、解約8,098千円）。2023年1月～2023年12月（期間②）のMRR純増額は、3,367千円（計上10,040千円、解約6,672千円）。期間①は期間②に比べ、純増額で33.8%、計上額で25.5%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-1,833千円（計上1,723千円、解約3,556千円）。期間②のMRR純増額は、-1,313千円（計上1,811千円、解約3,124千円）。期間①については、計上額が②より、4.9%減少し、かつ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発生したため、純増額が期間②より減少した。

CRMサービス全体：2024年12月期ARRは結果的に前期末比の3.4%増加となった。



■投資の状況

投資項目	投資内容
人材・開発関連	営業、企画、技術要員の採用については、113百万円増(当初計画比90%程度)。
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し第4四半期は脆弱性診断等、前期比24百万円増(当初計画比90%程度)
マーケティング 業務委託関連	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)の第3四半期運用開始。第4四半期は、ツール導入の効果検証。前期比6百万円増(当初計画比42%程度)

2024年12月期 業績サマリー



売上原価率は1.3ポイント減、売上総利益率は1.3ポイント増

人件費（+10.9%）、インフラ費用（+14.9%）、外注費（+36.9%）の増加があった一方、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、売上原価は前期比3.1%増となった。一方、販売費及び一般管理費は採用費を含む人件費等で14.4%増加したため、営業利益は前期比19.0%減。

（百万円）

	2023年12月期		2024年12月期		前期比		2024年12月期業績予想 （2024年11月14日発表）	
		構成比		構成比	増減額	増減率		達成率
売上高	1,091	100.0%	1,155	100.0%	+64	+5.9%	1,149	100.5%
売上原価	527	48.3%	543	47.0%	+16	+3.1%	548	99.2%
売上総利益	564	51.7%	612	53.0%	+48	+8.5%	601	101.7%
販売費及び一般管理費	465	42.6%	532	46.0%	+66	+14.4%	531	100.1%
営業利益	98	9.1%	80	6.9%	-18	-19.0%	70	113.9%
経常利益	98	9.1%	79	6.9%	-18	-19.1%	70	114.1%
当期純利益	66	6.1%	60	5.2%	-6	-9.7%	50	120.6%

2024年12月期 貸借対照表



健全な財務体質（自己資本比率88.4%）を維持

(百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
流動資産	761	807	+46	+6.1%
現金及び預金	568	597	+29	+5.2%
売掛金	129	143	+14	+11.2%
固定資産	187	187	+0	+0.1%
資産合計	948	995	+46	+4.9%
流動負債	88	111	+22	+25.8%
買掛金	33	42	+9	+26.9%
固定負債	24	0	-24	-100.0%
負債合計	112	111	-1	-1.0%
純資産	836	883	+47	+5.7%
負債純資産合計	948	995	+46	+4.9%

当社事業のサービス区分（2024年12月期）



← 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

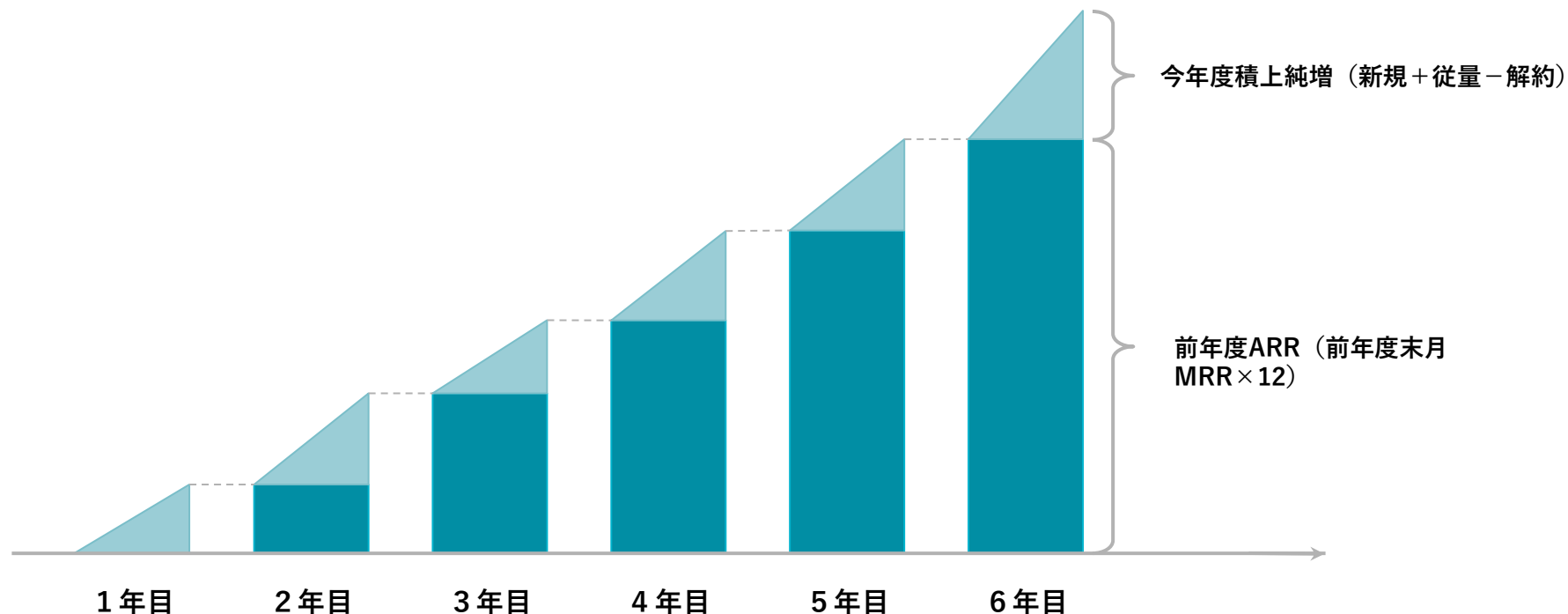
CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



■ 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。

$MRR = \text{契約社数} \times (\text{1社当たり基本料金} + \text{1社当たり会員数売上} + \text{その他のリカーリング性質の売上等})$

■ $\text{今年度売上} = \text{前年度ARR} (\text{前年度末月MRR} \times 12) + \text{今年度積上純増} (\text{新規} + \text{従量} - \text{解約})$

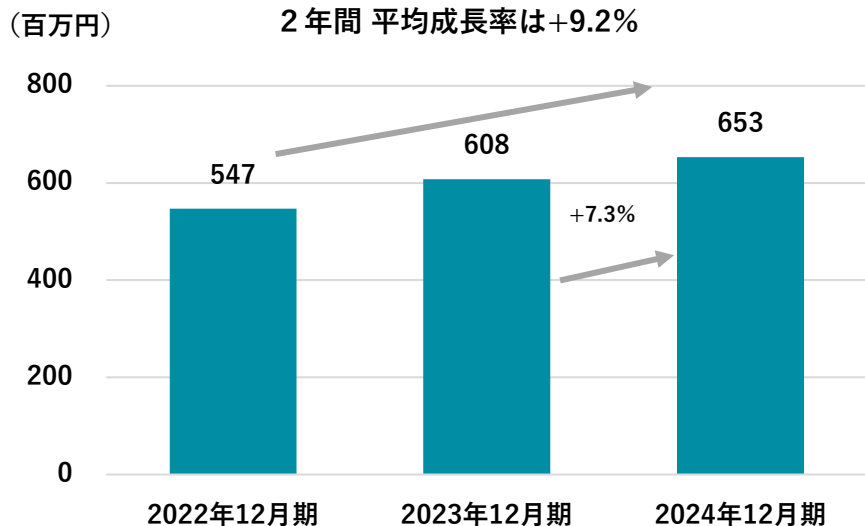


スマートCRMのARR推移（サービス別）

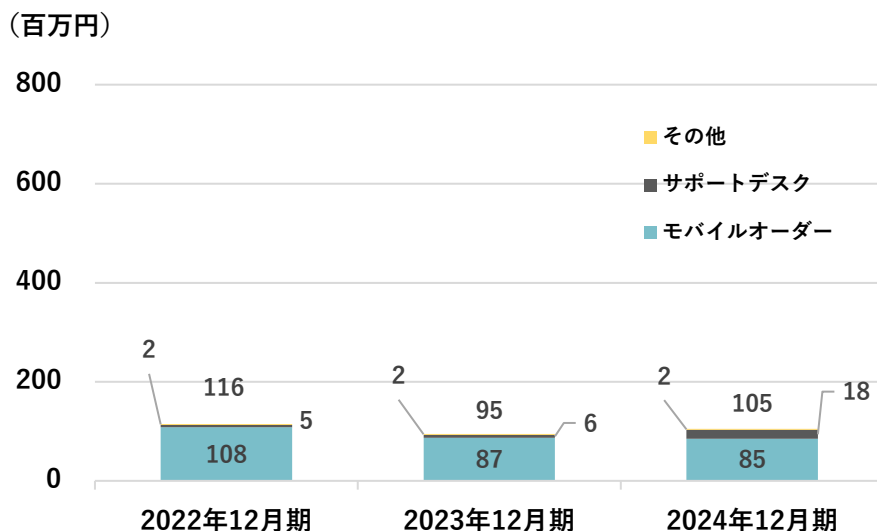


■ 2023年12月期から2024年12月期の基本サービス（※1）対前期比7.3%増
（全スマートCRM ARR 7.7%増）

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（※2））売上推移



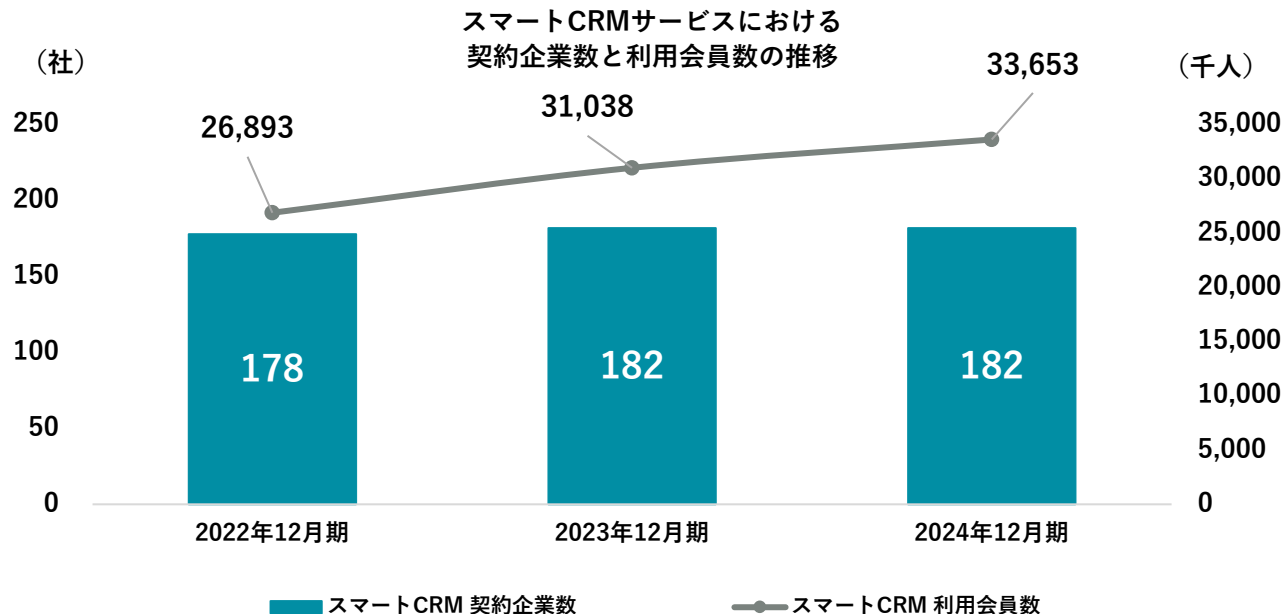
※1：全スマートCRMサービスからオプションサービスを控除した金額

※2：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

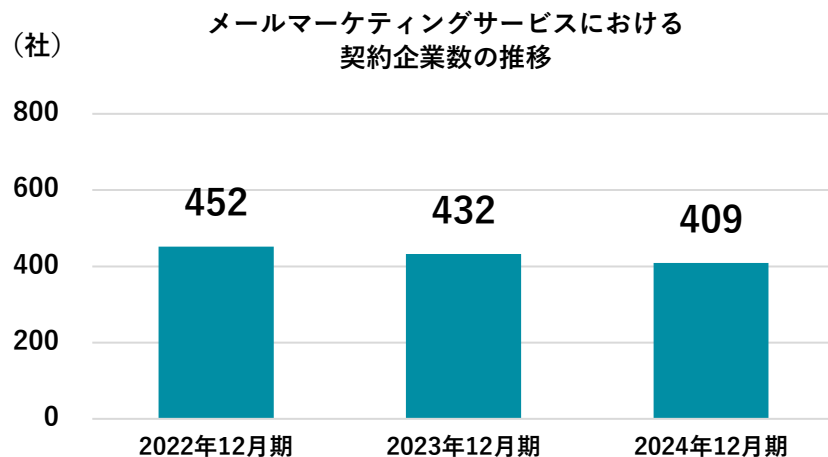
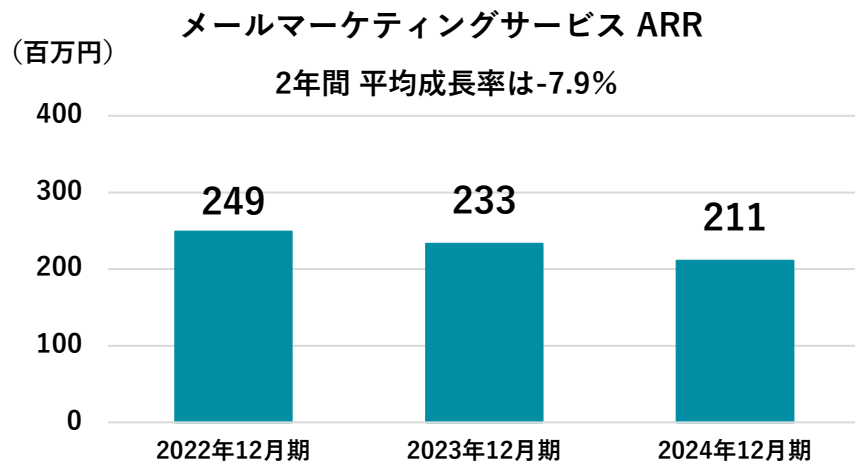


■利用会員数が3,365万人（前年同期末比 261万人増加）





■ 2022年12月から2024年12月の年平均成長率は -7.9%



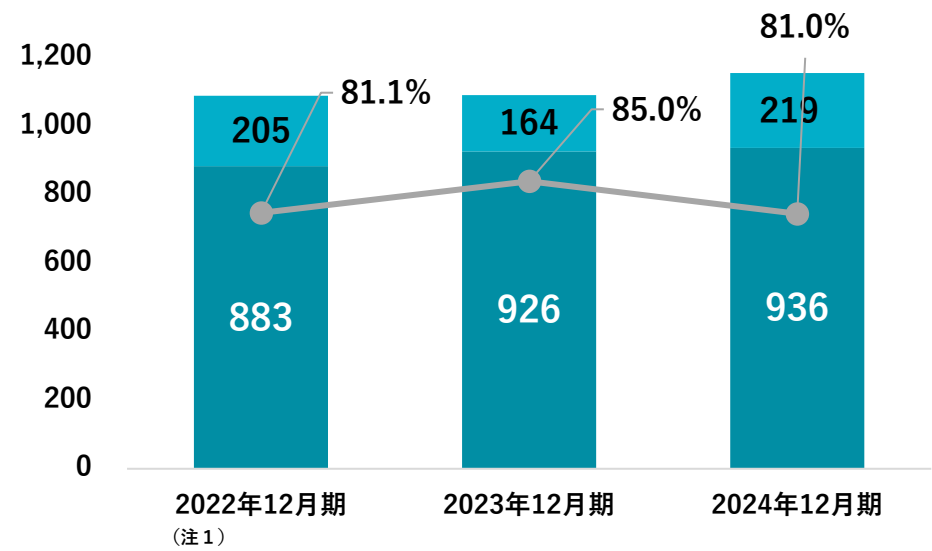


リカーリング比率

- 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81.0%（前期比3.9ポイント減）
- リカーリングの性質の売上高は936百万円（前期比+9百万円、1.0%増）

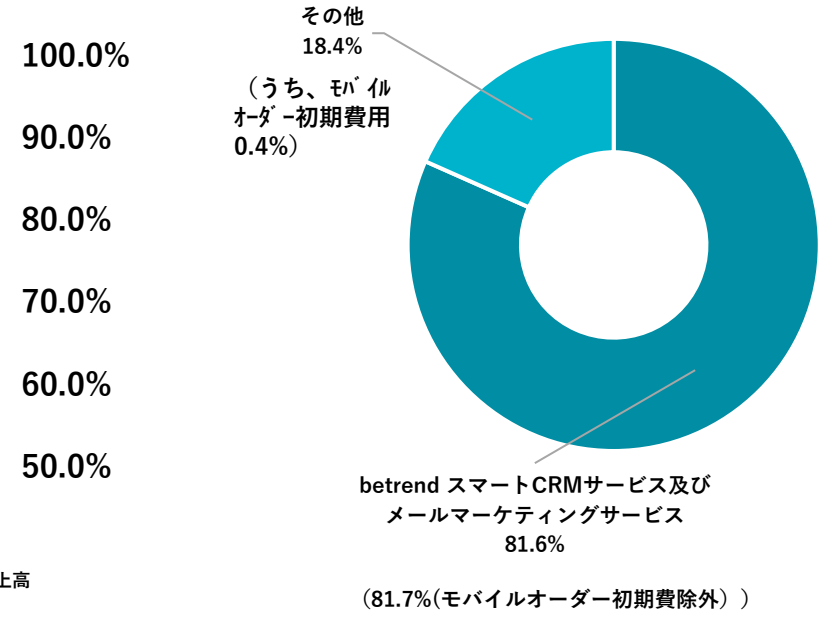
(百万円)

リカーリングの性質の売上高/比率推移



■ リカーリングの性質の売上高 ■ リカーリングの性質ではない売上高
● — リカーリングの性質の売上高の比率

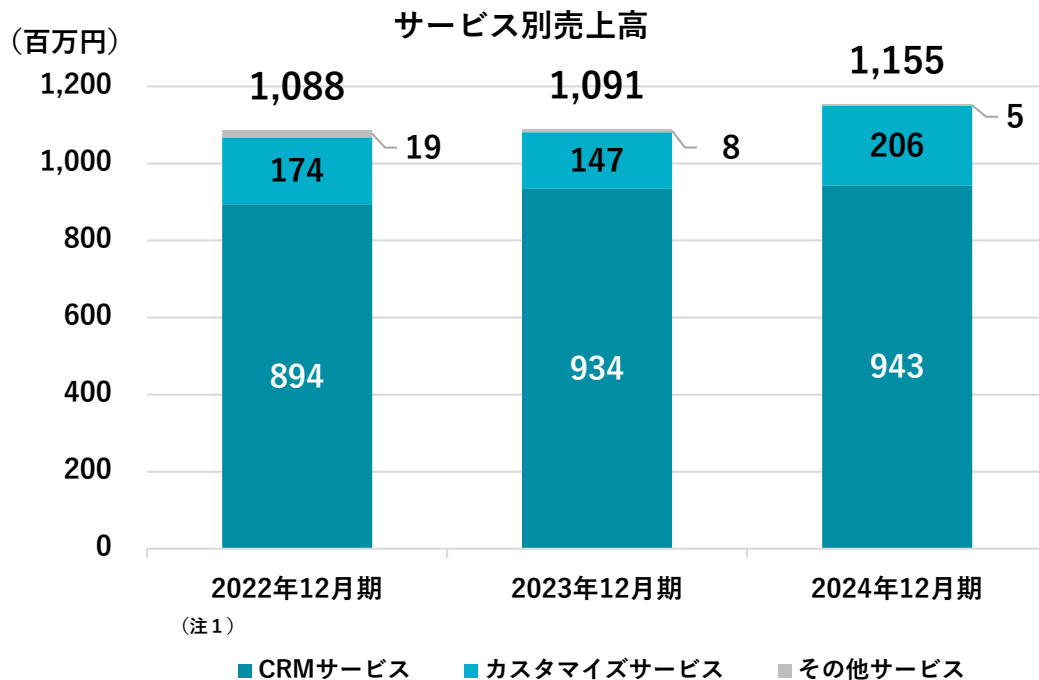
売上高の内訳





サービス別売上高の状況

- CRMサービスの売上は前期比微増
- カスタマイズサービスは、前期比大幅増加



CRMサービス

前期比 **1.0% 増**

カスタマイズサービス

前期比 **39.4% 増**

その他サービス

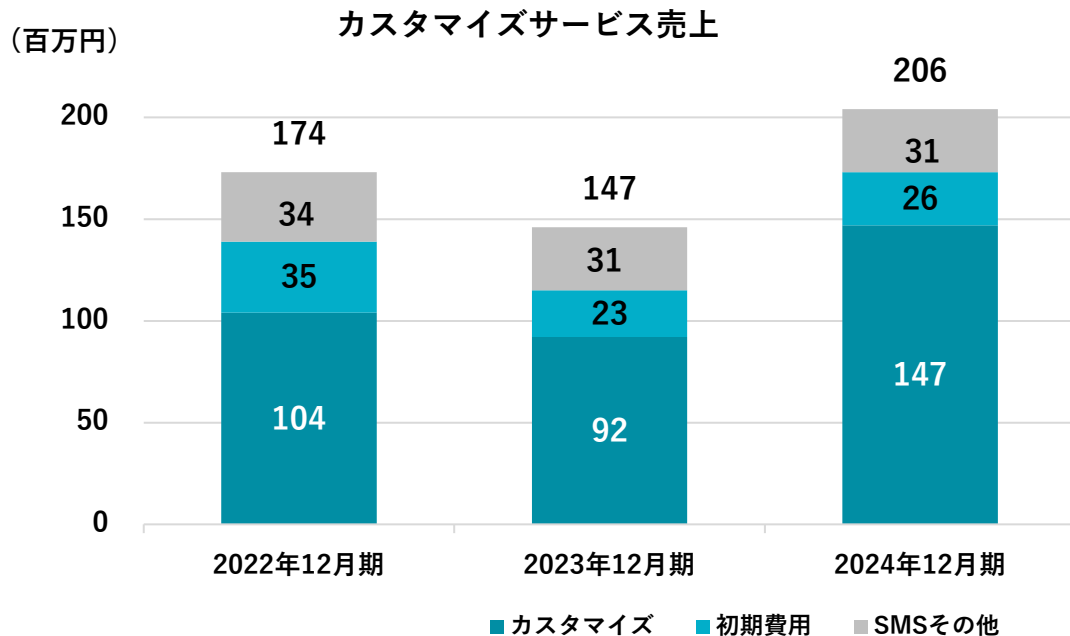
前期比 **31.3% 減**

カスタマイズサービスの状況（前期比）



■ カスタマイズサービスの売上高は 前期比39.4%増（前期比58百万円増）

新規導入企業数は前年同期より若干の増加であるが、受注単価の増加、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

前期比 **60.2% 増**

初期費用

前期比 **13.9% 増**

SMSその他

前期比 **1.9% 減**

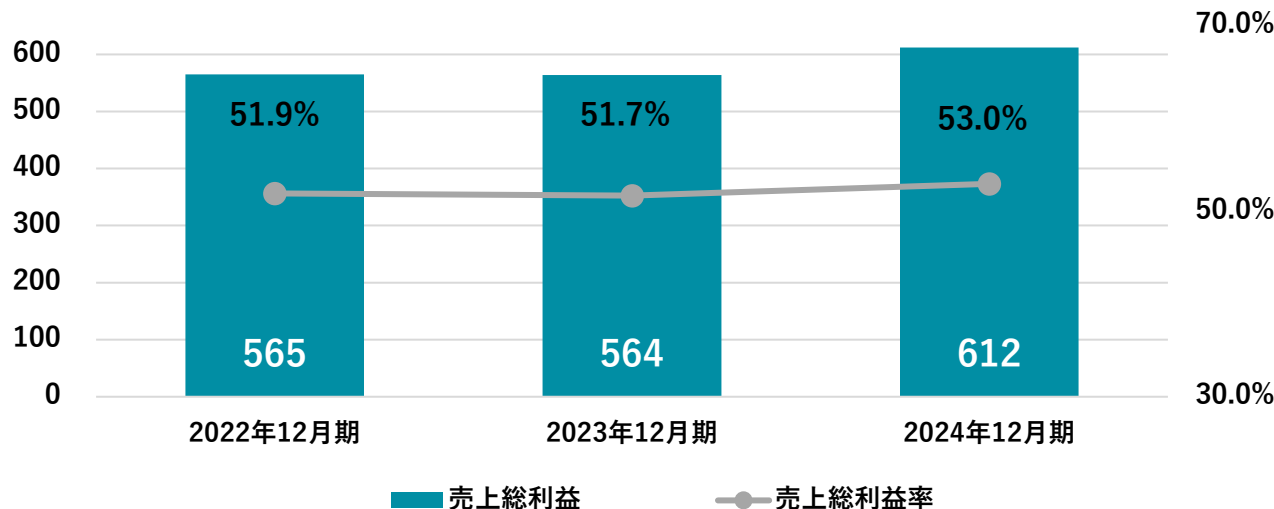


売上総利益/売上総利益率

■ 売上総利益は、612百万円（前期比 48百万円増、8.5%増）

外注費、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率は減少。

(百万円)



売上総利益

前期比 **8.5%**増

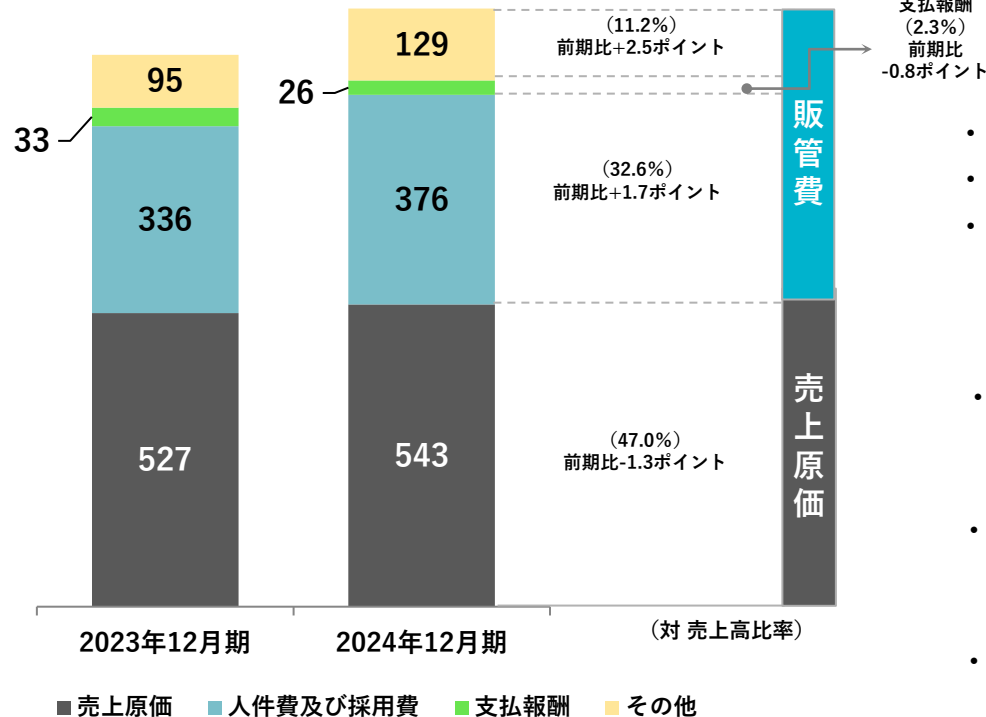
売上総利益率

前期比 **1.3**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1,075百万円（前期比 83百万円増、対売上高比率前期比2.1ポイント増）
 インフラ投資、人材採用や営業施策への成長投資は継続。

（百万円）



■ 販管費 532百万円（66百万円増）
 （対売上高比率前期比3.4ポイント増）

- ・ 人件費、採用費等が増加(40百万円増)
- ・ 業務委託費（インフラ診断）の増加（16百万円増）
- ・ その他（広告宣伝費、営業ツール）（10百万円増）

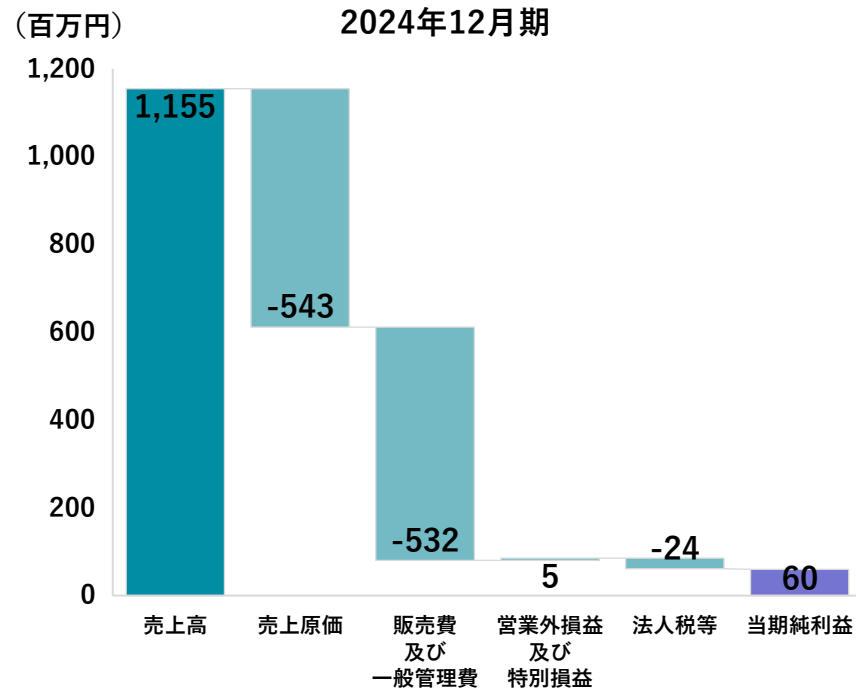
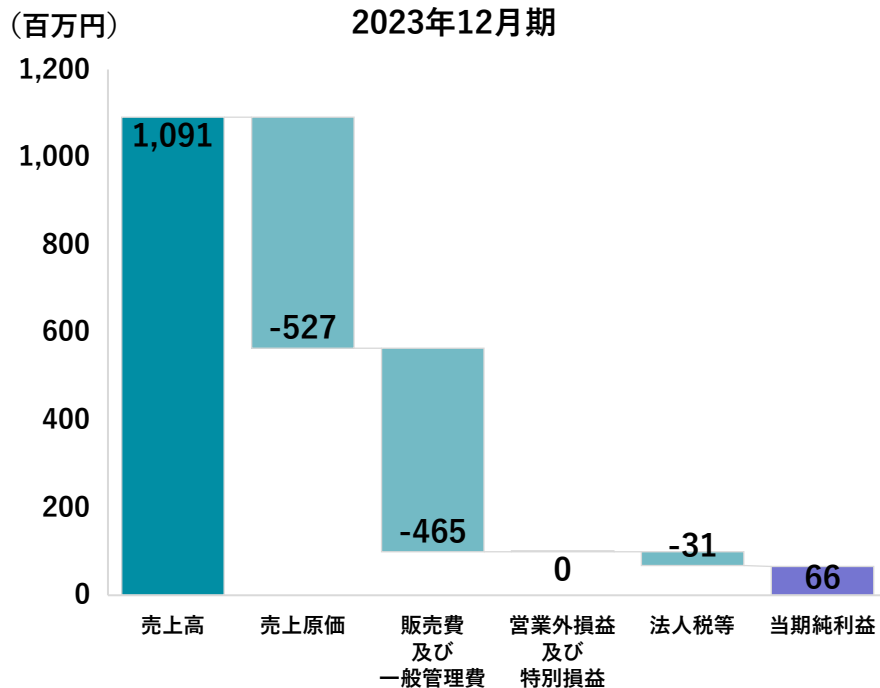
■ 売上原価 543百万円（16百万円増）
 （対売上高比率前期比1.3ポイント減）

- ・ 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)

2024年12月期 純利益



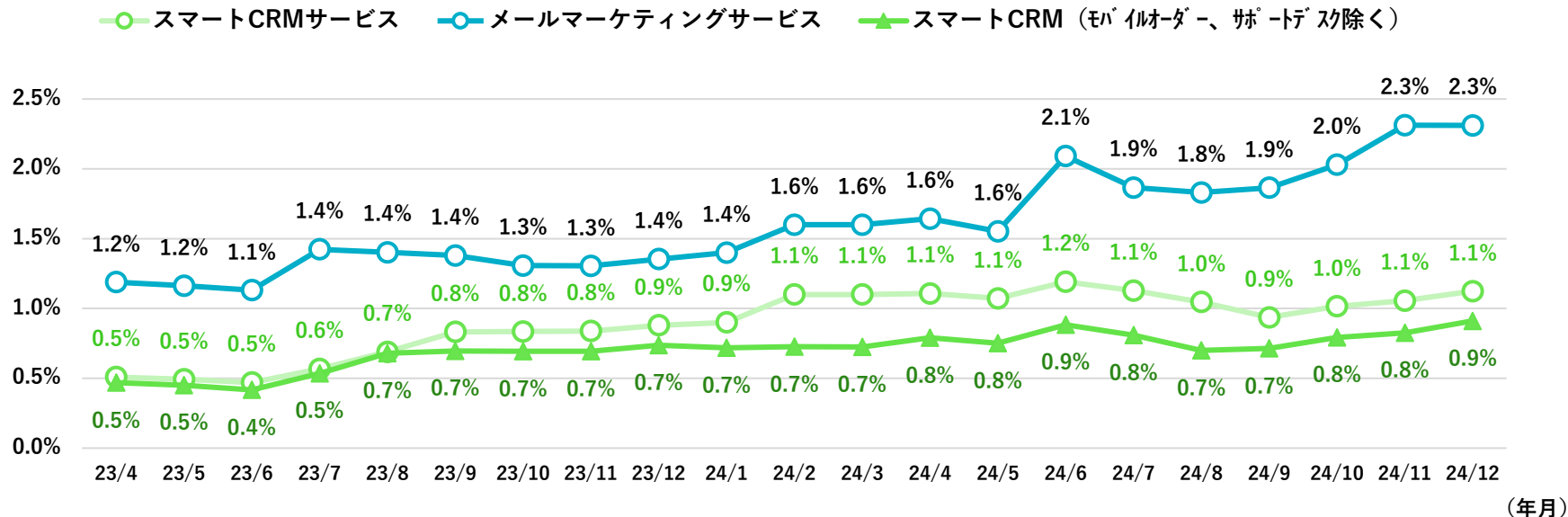
■ 当期純利益は、60百万円（前期比 6百万円減、9.7%減）



スマートCRMサービス（注1）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



当期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が発生し12か月移動平均では上昇傾向



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したが、当期よりその他売上としております。



目次

1. 2024年12月期 決算概要

2. 2025年12月期 通期業績予想

3. 中期経営計画進捗状況・アップデート情報

「中期経営計画の修正」

4. Appendix

※ 当資料における2024年12月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。

2025年12月期 通期業績予想



2025年12月期は、2026年のARRの最大化を図るために、2024年12月期同様成長投資を実行する予定。

「betrend connect」の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。また、新サービス（「顧客満足度調査」）により既存顧客、新規先からの引き合いが増加すると予想。

	2024年12月期		2025年12月期		前期比	
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	増減額	増減率
売上高	1,155	100.0%	1,249	100.0%	+93	+8.1%
売上原価	543	47.0%	625	50.1%	+81	+15.0%
売上総利益	612	53.0%	623	49.9%	+11	+1.9%
販売費及び一般管理費	532	46.0%	672	53.9%	+140	+26.5%
営業利益	80	6.9%	-48	-3.9%	-129	-
経常利益	79	6.9%	-48	-3.9%	-128	-
当期純利益	60	5.2%	-50	-4.0%	-110	-

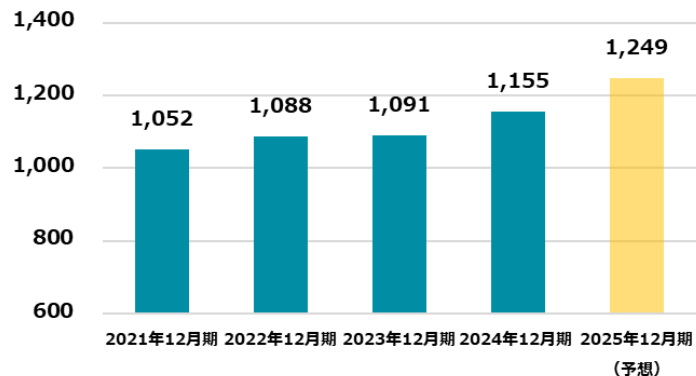
売上高 / 純利益の推移（予想含む）



2025年度は2024年度に引き続き成長投資を実行することで、将来収益が着実に逦増していく構造をつくりまます。

(百万円)

売上高の推移



成長投資（実績）

投資項目	対前年比（実績）	（計画）
人材・開発関連	+113百万円	+124百万円
インフラ関連	+24百万円	+38百万円
マーケティング	+6百万円	+18百万円

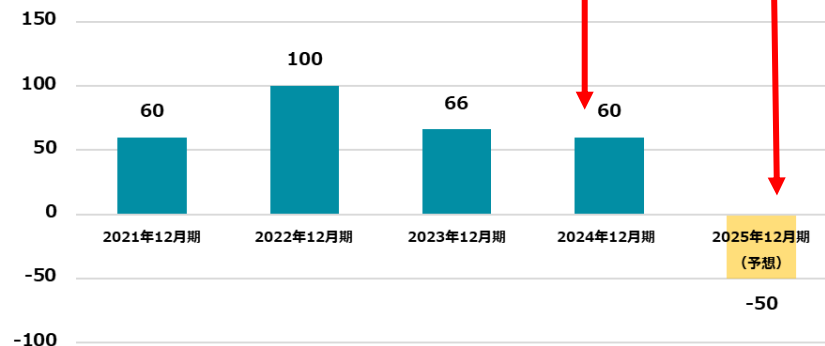
成長投資を継続

投資項目：対前年比（計画）

人材・開発関連	+169百万円
インフラ関連	+12百万円
マーケティング	+15百万円

(百万円)

純利益の推移



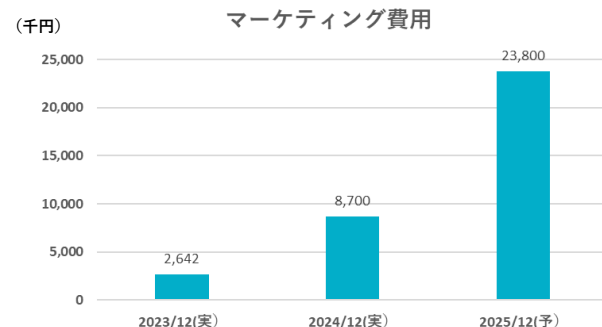
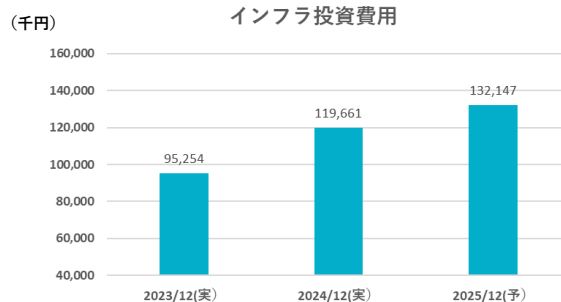
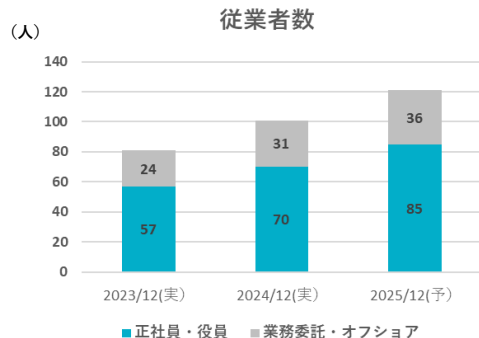
2025年度は、成長投資により通期赤字ですが、後半に収益が改善する計画としています。



2025年12月期 通期業績予想（投資の状況）

2025年度は2024年度に引き続き、以下の項目に成長投資を実行してまいります。

	投資増加額（対2023年度比）		合計
	2024年度（実績）	2025年度（計画）	
人材・開発関連	+113	+282	+395
インフラ関連	+24	+36	+60
マーケティング	+6	+21	+27
合計	+143	+339	+483





目次

1. 2024年12月期 決算概要
2. 2025年12月期 通期業績予想
- 3. 中期経営計画進捗状況・アップデート情報**
「中期経営計画の修正」
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月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。



「中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）の修正」

スマートCRMは、計画（※）通り進捗しており、2025年度以降も順調に推移する計画としています。
メールマーケティングプランは、解約を保守的に勘案し修正しております。

新規事業は2025年後半から立ち上がると想定しており、各サービスの進捗を検討した結果、2026年度のARRの予想は16.1億円としました。

サービス別ARR推移	2024年12月期		2025年12月期		2026年12月期	
	計画（※）	実績	計画（※）	修正	計画（※）	修正
スマートCRM	730,585	758,943	915,944	895,691	1,214,997	1,283,871
増加率（％）	3.6%	7.7%	25.4%	18.0%	32.6%	43.3%
メールマーケティングプラン	212,014	211,618	196,972	189,278	190,109	168,949
増加率（％）	-9.2%	-9.4%	-7.1%	-10.6%	-3.5%	-10.7%
新規事業	44,075	-	109,341	27,360	195,841	157,180
増加率（％）	-	-	148.1%	-	79.1%	474.5%
合計	986,676	970,561	1,222,259	1,112,329	1,600,947	1,610,000
増加率（％）	5.1%	3.4%	23.9%	14.6%	31.0%	44.7%

計画（※）は、2024年2月に発表した中期経営計画の数字です。



カテゴリー	内容
<p>売上 (CRMサービス)</p>	<p>スマートCRMは、パートナー施策「betrend connect」において、各パートナーが有する独自の強みを最大限に引き出す施策の強化。これにより、パートナーごとの営業活動の効率化と案件創出力の向上を図り、結果として全体の案件数の増加を見込む。また2025年12月期より、顧客ニーズの高い「顧客満足度調査」サービスをリリース。当サービスにより既存クライアントとの取引の拡大を目指すとともに、新規顧客の獲得に注力し、売上の拡大を見込む。</p>
<p>売上 (カスタマイズサービス)</p>	<p>スマートCRMサービスにおける新規受注件数の増加に加え、既存導入企業から寄せられる個別ニーズに基づくカスタマイズ開発案件の増加を見込む。</p>
<p>GX事業 (wezero) 進捗状況</p>	<p>2024年12月末時点においてトライアルを実施していた約30社の企業に対し、正式契約への移行を推進。</p>
<p>成長投資の進捗</p>	<p>人的投資：従事者（※）は営業、技術、カスタマーサクセスを中心に2025年12月末までに、15名増加の予定。 インフラ投資：2024年度に投資を行った施策の運用フェーズに入るため、運用コストにも投資。 マーケティング投資：当期は顧客基盤拡大のため、コーポレートサイトのリニューアルや広報活動を積極的に行う予定。</p>

従事者（※）：役員、従業員、業務委託人員、オフショア開発を含む

2024年12月末現在の合計パートナー数は14社

betrend connect

■ POSレジ	■ 券売機	■ 顧客情報システム			
 株式会社スマレジ	 株式会社タスネット	 NEW 株式会社寺岡精工	 日本電気株式会社	 NEW 株式会社寺岡精工	 東芝テック株式会社
■ 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Eストアー		
 arara cashless	 LINE ヤフー株式会社				
■ 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	■ 電子レシート		
 AMBL 株式会社	 株式会社エビソル	 株式会社EPARK グルメ	 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	 東芝テック株式会社

従来ビジネスの拡大と効率化 | LINEとの協業促進

LINEヤフー株式会社マーケティングソリューションの導入ならび支援など各領域に特化したパートナーを認定するパートナープログラム「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」の「LINEミニアプリ部門」に認定されました。

Betrend 



認定パートナーになることで

- ・認定サービスとしてLINEミニアプリのウェブページに掲載
- ・LINE社から様々な技術支援を受けることができる

LINEミニアプリ



LINE アプリ内で会員証発行
新規会員獲得に有効

スマートフォンアプリ



豊富な機能搭載のフルサービス版
ロイヤルカスタマー育成に効果的

betrend
なら

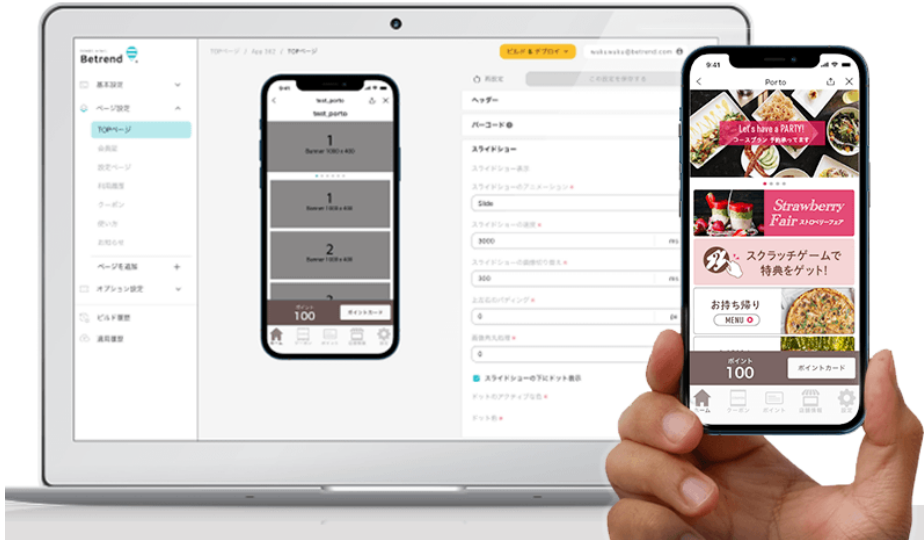
単体・併用どちらでも
ご利用いただけます

ログインにより
ポイント統合可能

従来ビジネスの拡大と効率化 | ノーコードツールで生産性を大きく改善

LINEミニアプリ用に実稼働を開始しているノーコードツールを、スマートフォンアプリにも対応させます。

生成AIの活用による更なる業務効率向上に向け研究開発し、『betrend』へのサービス実装を進めます。



ノーコードツールの活用

生成AIの活用に向け研究・開発

- ・分析系サービス
- ・生成系サービス

スマートフォンアプリへの対応：2025年2月予定

LINEミニアプリへの対応：対応済み

新サービスリリース | アンケートサービス『betrendサーベイ』

会員/非会員問わず、広くアンケート(NPS/顧客満足度調査など)を取得できる調査サービスです。
これまでbetrendで提供している会員証(スマートフォンアプリ/LINEミニアプリ)との連携にも対応しています。

アンケート(NPS/顧客満足度調査など)

会員/非会員問わず、回答を収集できるアンケートシステムを提供。
betrendサーベイ単体でもご利用いただけます。

単体でも
利用可能

9:41

あなたは当社のサービスを、親しいご友人やご家族にどの程度勧めたいと思われますか **必須**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

全く思わない 非常にそう思う

その点数をつけた理由をお聞かせください。 **必須**

回答を入力してください

会員証(スマートフォンアプリ/LINEミニアプリ)

会員証アプリと組み合わせることで、会員/非会員を識別しながら回答を収集することができます。会員の履歴データを掛け合わせることで、購買履歴や来店履歴を踏まえた集計・分析が可能となります。

組合せて
さらに
便利に



ターゲットの拡大 | 海外展開への準備

国内で展開しているLINEミニアプリを、LINEが普及している国に向けて横展開する準備を進めます。また、Zaloミニアプリも検討します。

LINEミニアプリ以外にも、今後経済成長に伴いチェーン店の拡大が見込まれ、パートナー企業も存在するベトナムのZaloミニアプリの展開を検討。





目次

1. 2024年12月期 決算概要
2. 2025年12月期 通期業績予想
3. 中期経営計画進捗状況・アップデート情報
「中期経営計画の修正」
4. Appendix

※ 当資料における2024年12月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12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 101名

従業員：61名（嘱託含む）

役員：9名

業務委託：3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



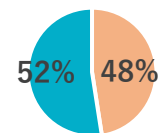
本社にて取得

成長に向けた組織の拡大 | 人的資本経営の拡充

2025年度においても採用は各部門において積極的に行い、組織の拡充を図ってまいります。

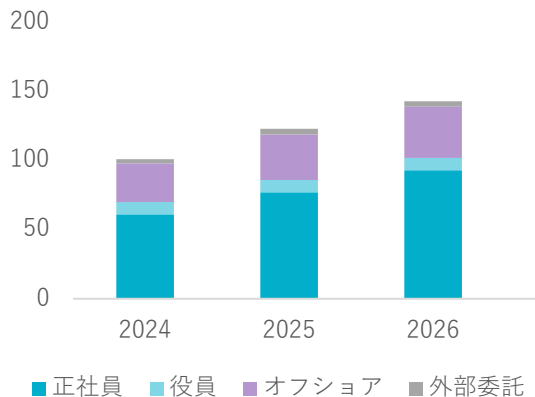
- ・積極的な採用および新しいリーダーシップの育成を促進
- ・人事教育制度（給与・評価・働き方・キャリア）の再構築
- ・ダイバーシティの促進（外国人・女性活躍）
- ・福利厚生・健康経営のさらなる充実

正社員男女比率（2024年12月末現在）

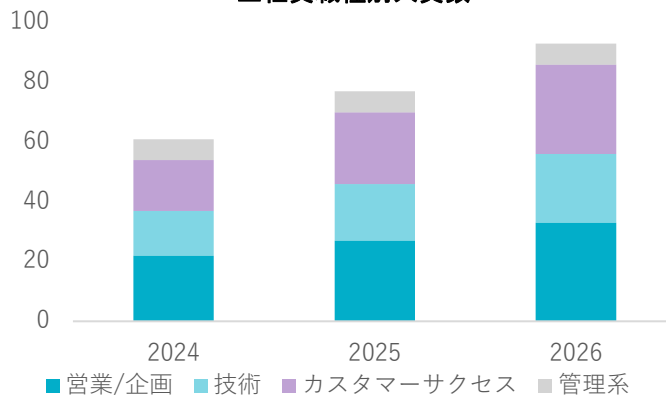


■ 女性 ■ 男性

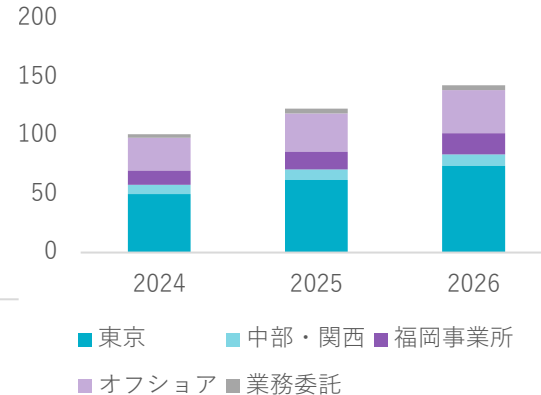
雇用形態別人員構成

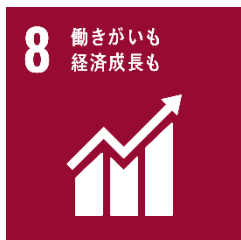


正社員職種別人員数



事業所別人数構成





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48%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,365万人（2024年12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

