

# 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2025年8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. 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025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. Appendix

※ 当資料における2025年12月期中間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. 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025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. Appendix

※ 当資料における2025年12月期中間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	571百万円	前年同期比	+0.7%	通期業績予想	1,249百万円	進捗率	45.7%
中間純利益	-24百万円	前年同期比	—	通期業績予想	-50百万円	進捗率	—

- ・SaaS部分の売上はストック型であるため、年後半に向け漸増となる計画
- ・第2四半期はインフラ、人材、マーケティングの各項目において、前年同様投資を継続。中間純利益はほぼ計画通り。



## ■ ARR指標

スマートCRM	762百万円	前年同期比	+7.0%
メールマーケティングプラン	193百万円	前年同期比	-9.3%
CRMサービス全体	956百万円	前年同期比	+3.2%

### ARR詳細

スマートCRM：2024年7月～2025年6月（期間①）のMRR純増額は4,158千円（計上11,635千円、解約7,477千円）

2023年7月～2024年6月（期間②）のMRR純増額は1,515千円（計上 9,975千円、解約8,460千円）

期間①は期間②に比べ、純増額で174.5%、計上額で16.6%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-1,663千円（計上820千円、解約2,484千円）

期間②のMRR純増額は-2,585千円（計上2,276千円、解約4,862千円）

期間①は期間②に比べ、計上額は63.9%減少したが、解約額も減少し、純増額が35.7%増加した。

CRMサービス全体：2025年12月期 第2四半期 ARRは結果的に前年同期末比の3.2%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) : 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月間契約金額です。売上高のうちリカーリング性質の売上高（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	実績 (対前年同期増加額)	対前年 同期増加率	進捗率※
人材・開発関連	営業・技術要員（採用費、外注費含む）の採用は継続	361百万円 (+50百万円)	16.3%	44.0%
インフラ関連	CPU増設によるデータベースサーバーの運用継続（2024/1Q開始）、セキュリティ関連の運用継続（2024/3Q開始）	60百万円 (+7百万円)	14.2%	46.3%
マーケティング 業務委託関連	営業支援システム運用継続（2024/2Q開始）、販売促進媒体の利用	5百万円 (+1百万円)	36.6%	20.3%

※進捗率 年間計画額に対する実績の投資率

マーケティング・業務委託関連は下半期に大型の投資を計画

# 2025年12月期 第2四半期（中間期） 業績サマリー



第2四半期は第1四半期に引き続き成長投資（開発人件費、インフラ費用、外注費）を行っているため、売上原価率が前年同期比5.7ポイント増、販管費率は前年同期比8.0ポイント増。

	2024年12月期 第2四半期 実績		2025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	567	100.0%	571	100.0%	+4	+0.7%
売上原価	259	45.7%	293	51.4%	+34	+13.3%
売上総利益	307	54.3%	277	48.6%	-30	-9.8%
販売費及び一般管理費	250	44.2%	298	52.2%	+47	+19.0%
営業利益	57	10.1%	-20	-3.6%	-77	—
経常利益	56	10.0%	-20	-3.6%	-77	—
中間純利益	42	7.4%	-24	-4.3%	-66	—

# 2025年12月期 第2四半期（中間期）貸借対照表



(百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第2四半期末	構成比	増減額	増減率
流動資産	807	673	70.7%	-134	-16.6%
現金及び預金	597	499	52.5%	-98	-16.4%
売掛金	143	115	12.1%	-28	-20.0%
固定資産	187	278	29.3%	+91	+48.7%
資産合計	995	952	100.0%	-43	-4.3%
流動負債	111	78	8.3%	-33	-29.7%
買掛金	42	39	4.1%	-3	-8.2%
固定負債	-	13	1.4%	+13	-
負債合計	111	91	9.7%	-19	-17.7%
純資産	883	860	90.3%	-23	-2.6%
負債純資産合計	995	952	100.0%	-43	-4.3%



## 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><li>■ GX事業（wezero）</li></ul>

※リカーリング性質の売上：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

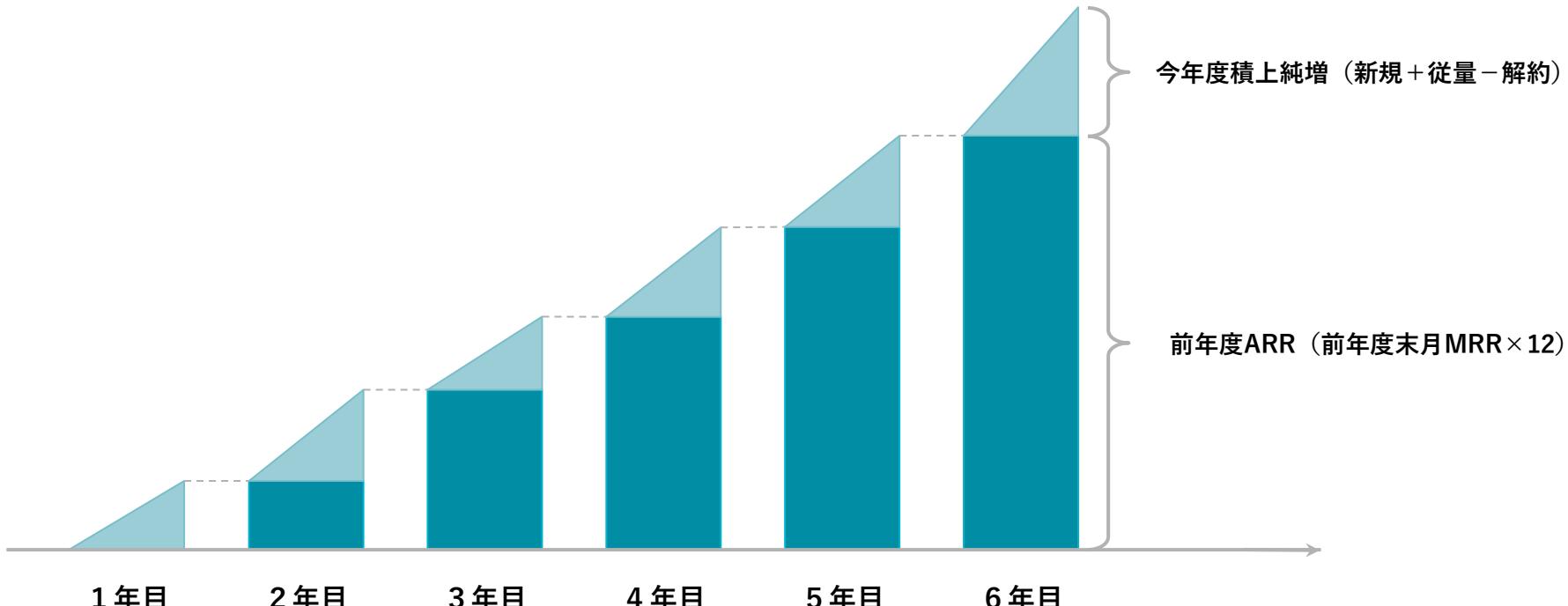
# CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



- 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。

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

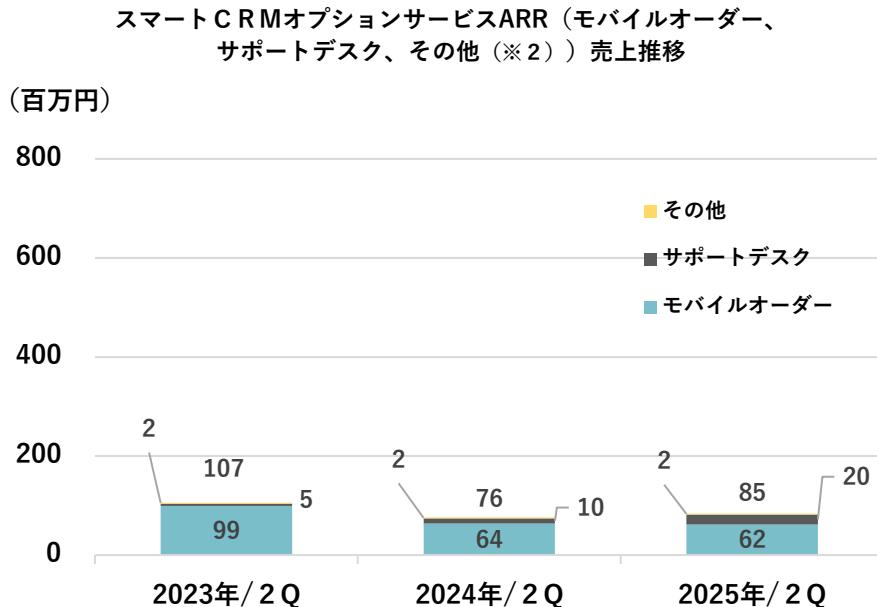
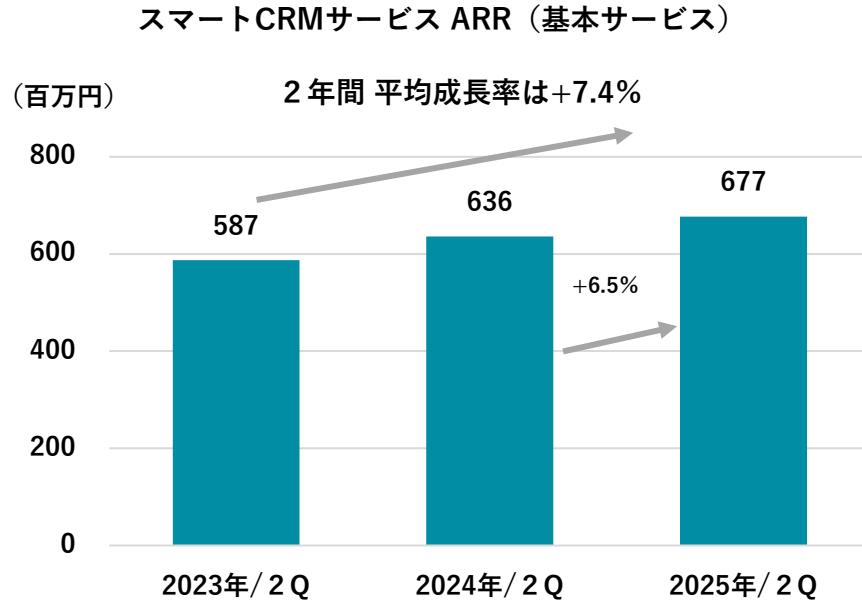
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR×12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



# スマートCRMのARR推移（サービス別）



■ 2024年2Qから2025年2Qの基本サービス (※1) 対前年同期比6.5%増  
(全スマートCRM ARR 7.0%増)



※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

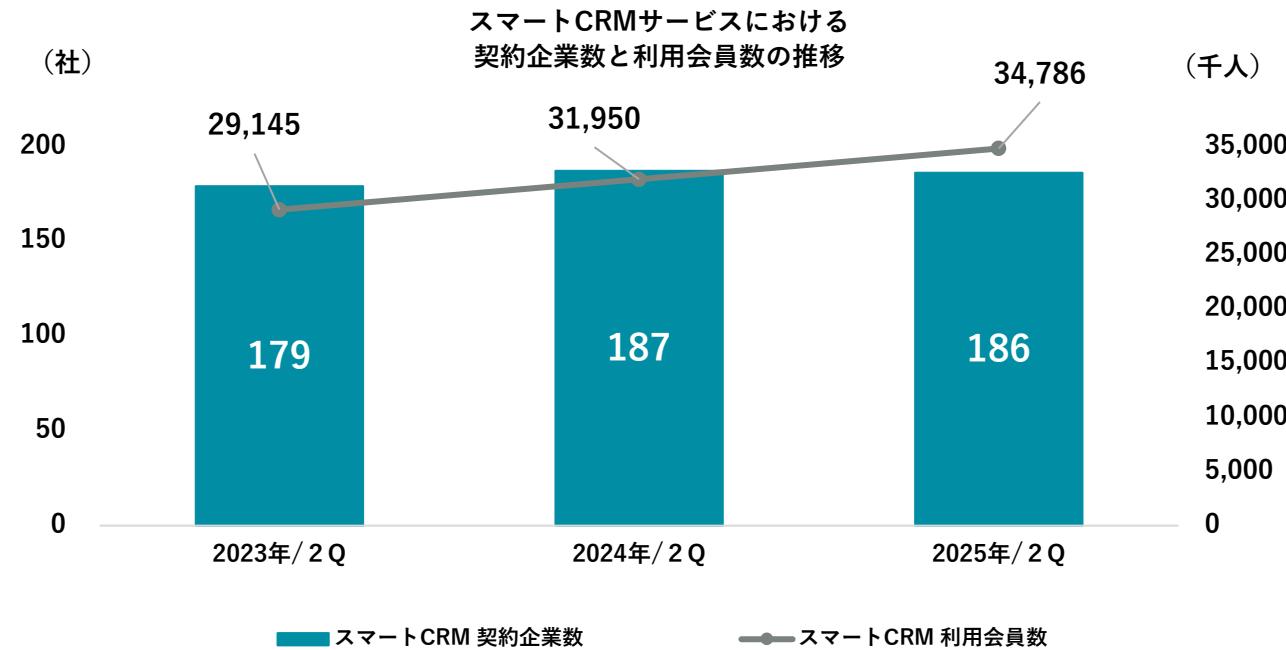
※2：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス

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3,478万人（前年同期末比 283万人増加）

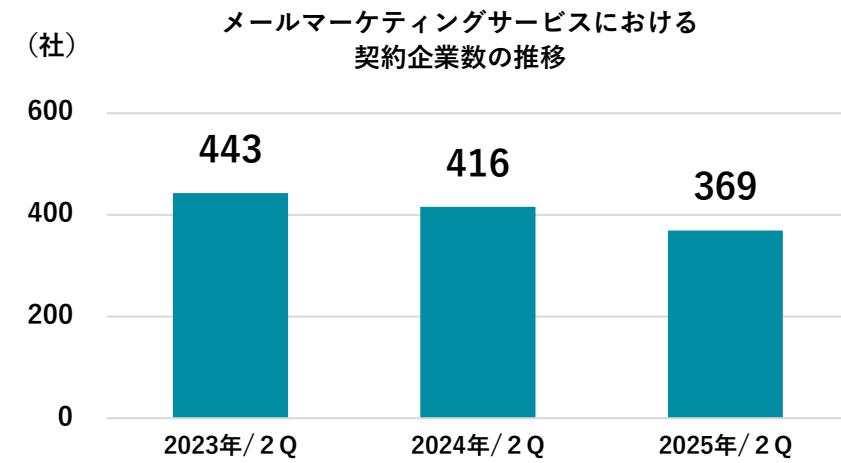
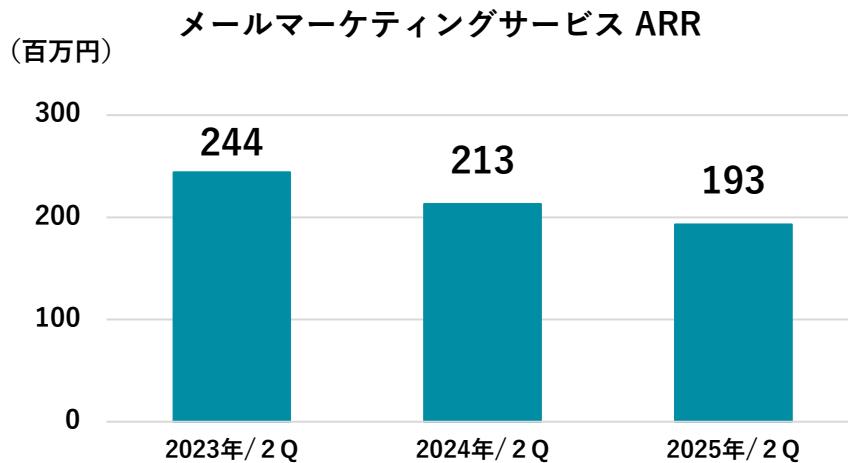


# メールマーケティングサービス | ARRと契約企業数の推移



## ■ ARRの減少率は鈍化傾向

2023年/2Qから2024年/2Q : 減少率 12.7%  
2024年/2Qから2025年/2Q : 減少率 9.3%

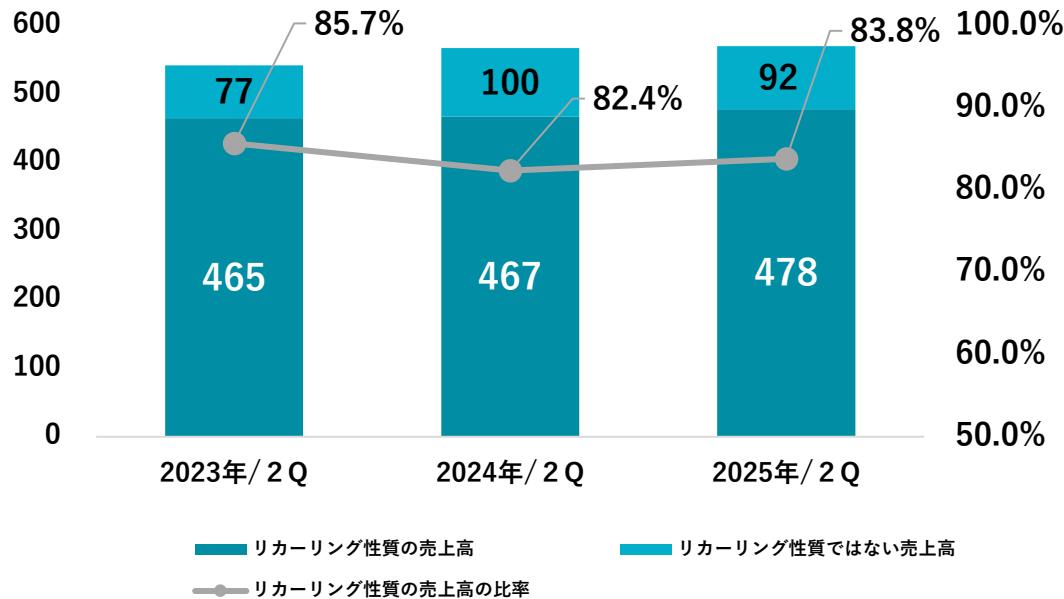


# リカーリング比率

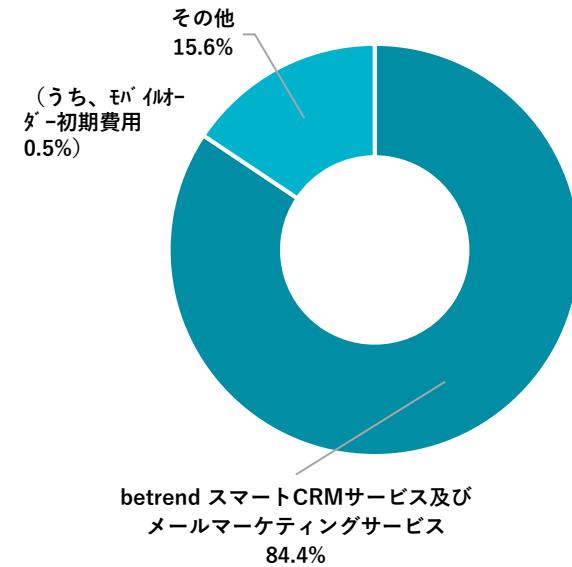


- 全売上高に占めるリカーリング性質の売上高の比率は83.8%（前年同期比1.4ポイント増）
- リカーリング性質の売上高は478百万円（前年同期比+11百万円、2.5%増）

(百万円)  
リカーリング性質の売上高/比率推移



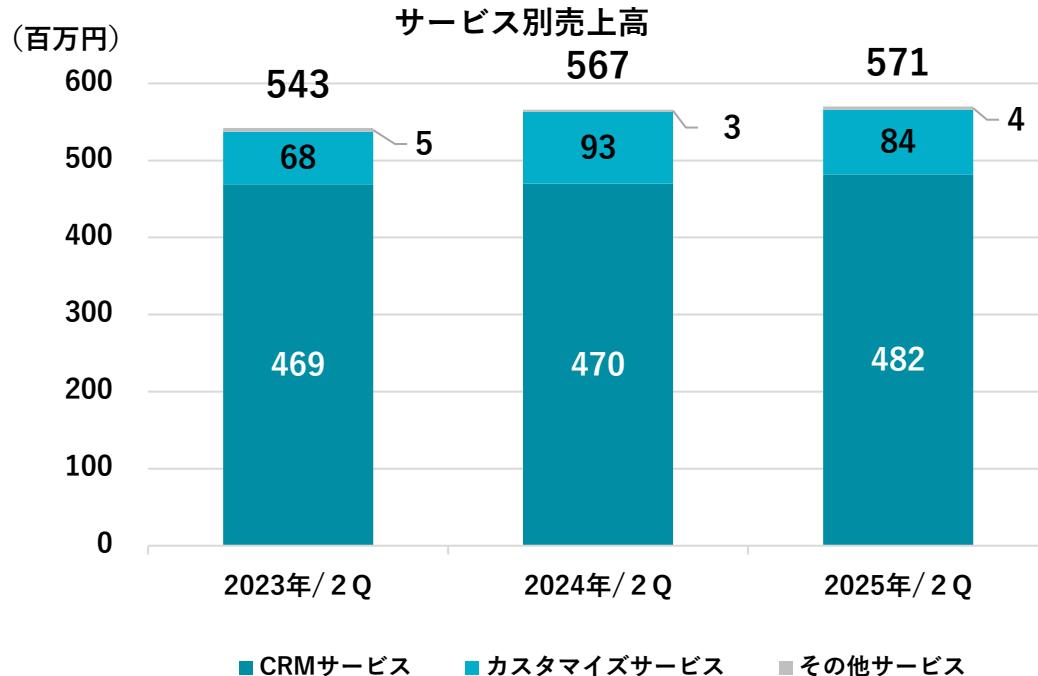
売上高の内訳



# サービス別売上高の状況



- CRMサービスは前年同期比微増
- カスタマイズサービスは前年同期比減少



## CRMサービス

前年同期比 **2.5% 増**

## カスタマイズサービス

前年同期比 **8.7% 減**

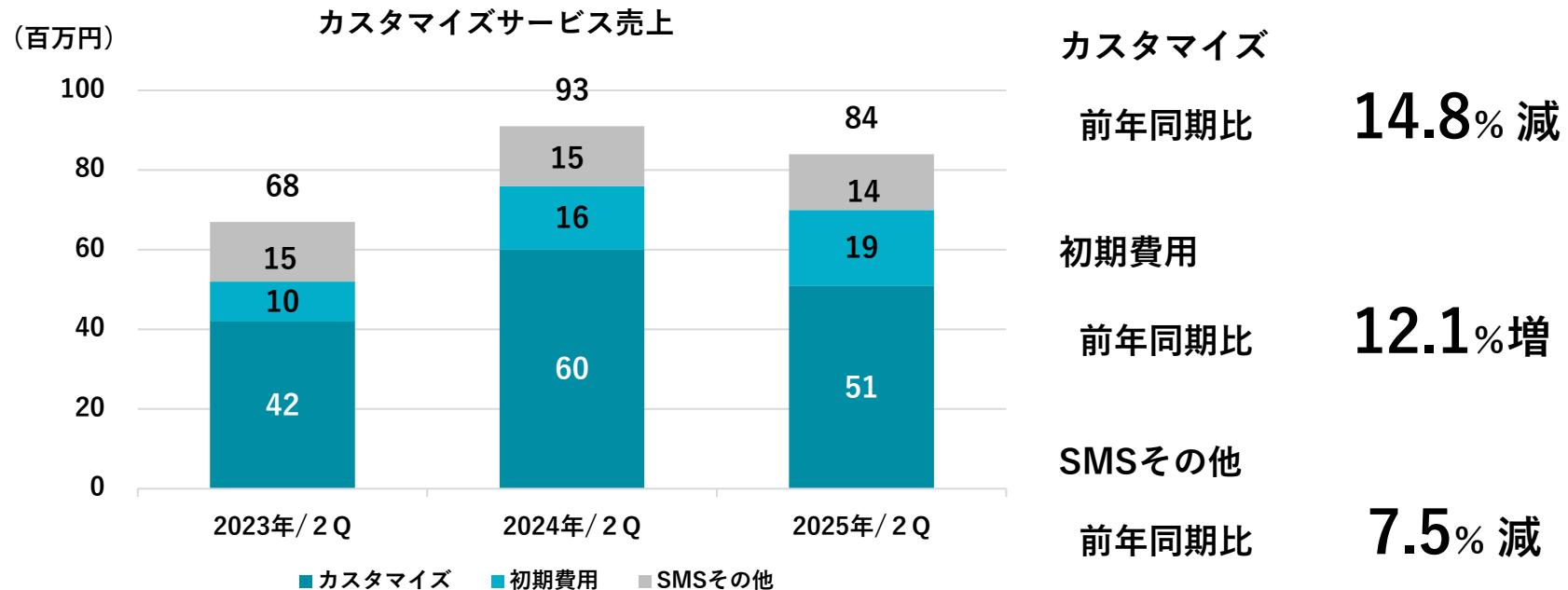
## その他サービス

前年同期比 **16.6% 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8.7%減（前年同期比8百万円減）

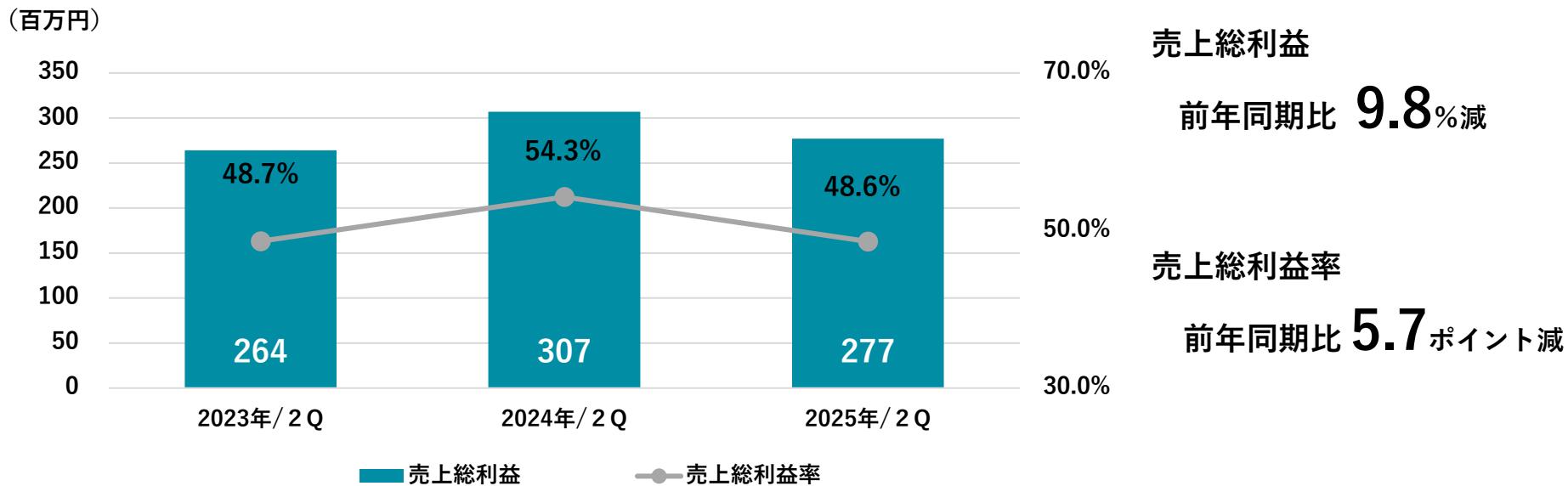


# 売上総利益/売上総利益率



■ 売上総利益は、277百万円（前年同期比 30百万円減、9.8%減）

外注費、インフラ費用、減価償却費、外部仕入等の増加があり、原価率は上昇。

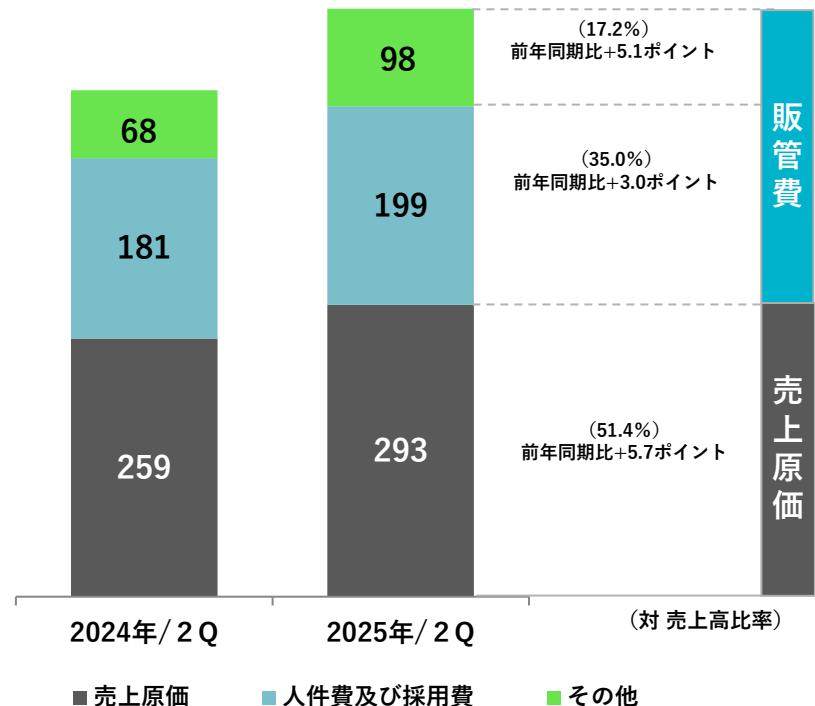


# 営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は592百万円（前年同期比 81百万円増、対売上高比率前年同期比13.7ポイント増）  
インフラ投資、人材採用（人件費、採用費、外注を含む）や営業施策への成長投資を継続。

（百万円）



■ 販管費 298百万円（47百万円増）

（対売上高比率前年同期比8.0ポイント増）

- ・ 人件費、採用費等が増加(18百万円増)
- ・ 地代家賃（本社移転関連）の増加（7百万円増）
- ・ その他（広告宣伝費、営業ツール）（2百万円増）

■ 売上原価 293百万円（34百万円増）

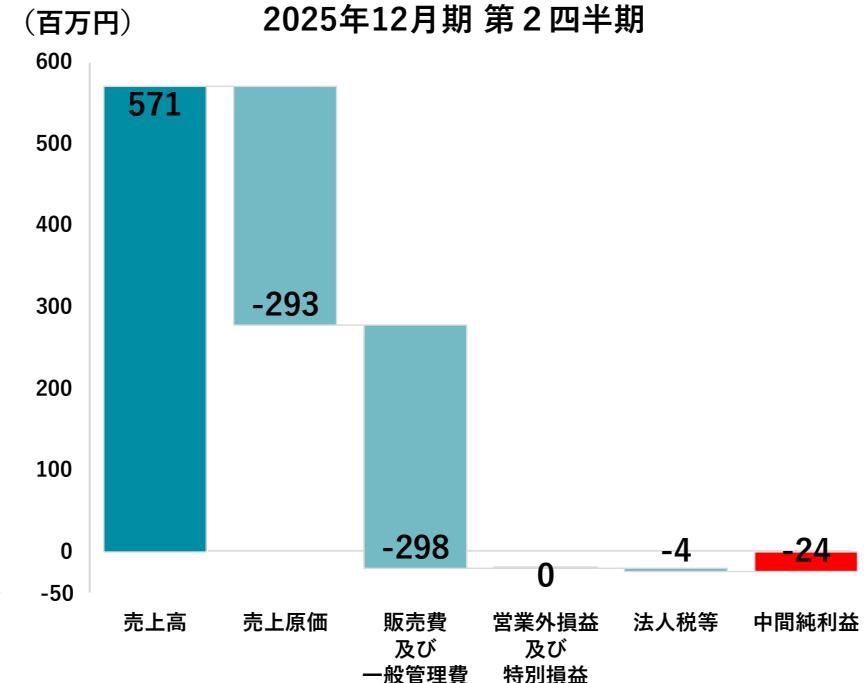
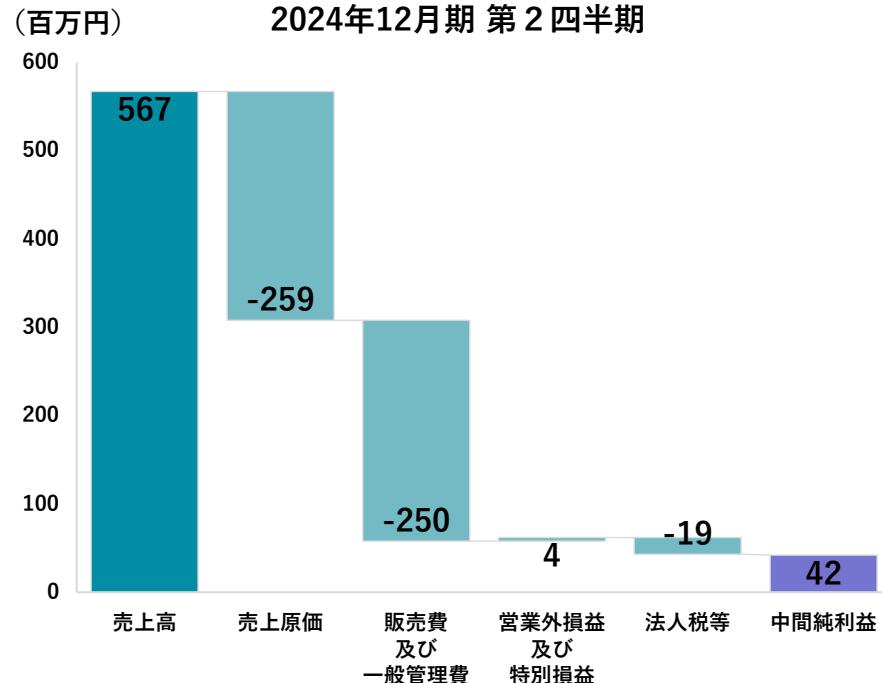
（対売上高比率前年同期比5.7ポイント増）

- ・ 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継続投資により、データセンター費用増加
- ・ 売上に伴う外部仕入費用の増加

# 2025年12月期 第2四半期（中間期） 純利益



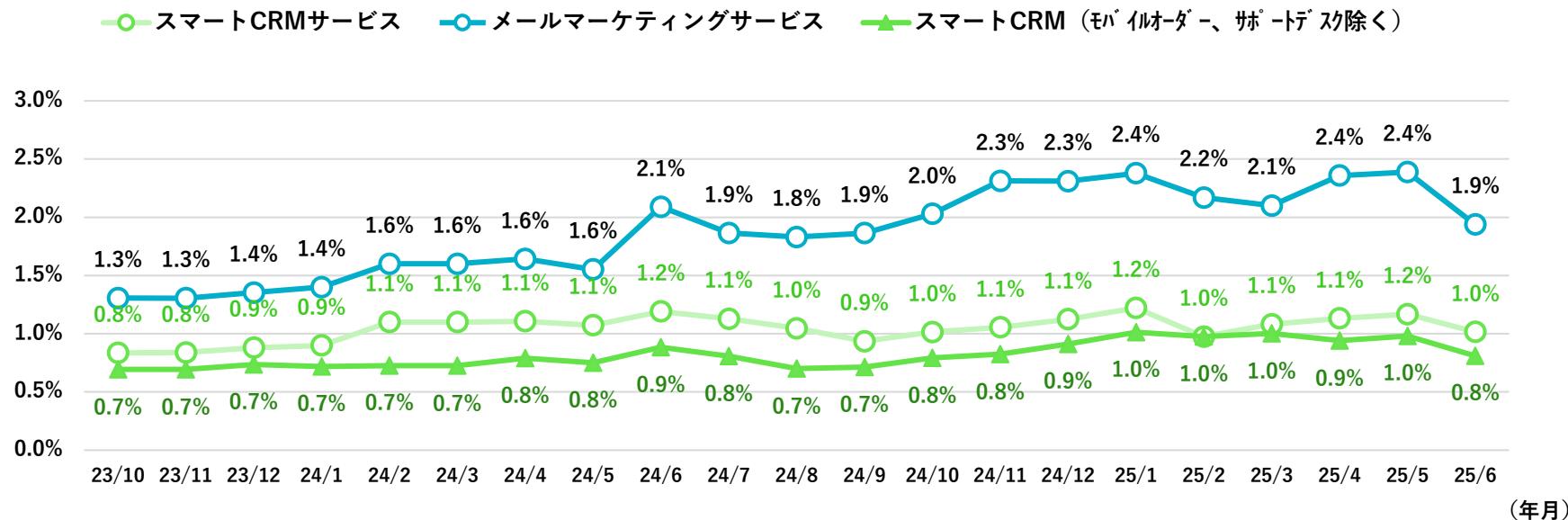
■ 中間純利益は、-24百万円（前年同期比 66百万円減）



# スマートCRMサービス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



スマートCRM、メールマーケティングサービス共に横ばい傾向。



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。



# 目次

1. 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025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. Appendix

※ 当資料における2025年12月期中間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（前回発表より変更なし）



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（当社にとって新規取引先）からの引き合いはさらに増加すると予想。

	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	-

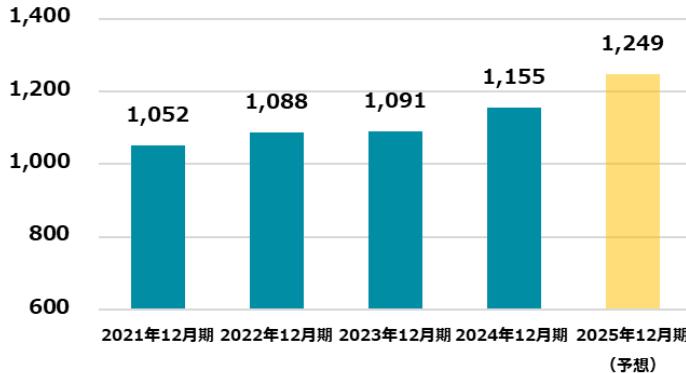
# 売上高 / 純利益の推移（前回発表より変更なし）



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

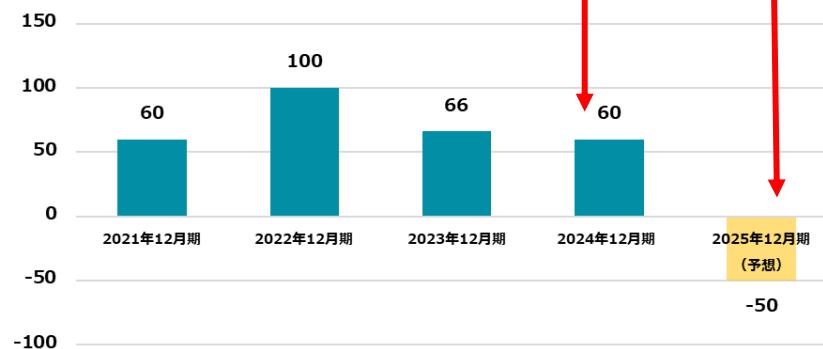
(百万円)

## 売上高の推移



(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。

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

### 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

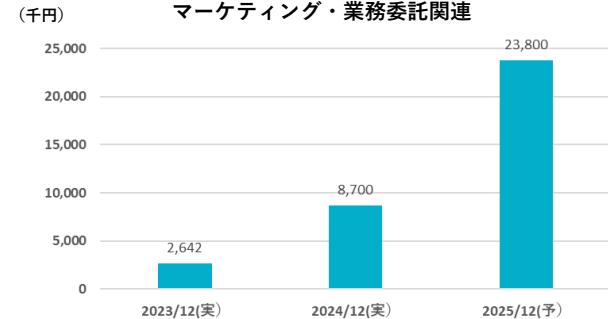
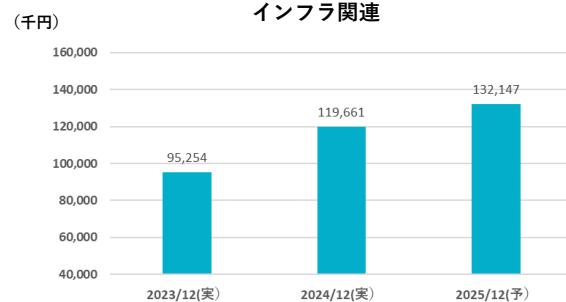
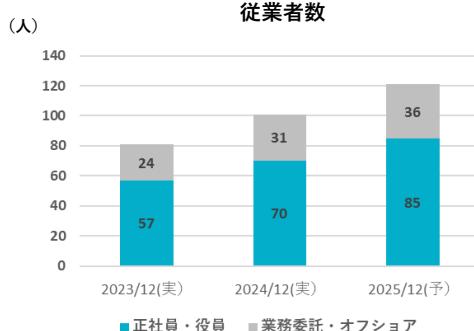
# 2025年12月期 通期業績予想（投資の状況）



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。

(百万円)

	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・業務委託関連	+6	+21	+27
合計	+143	+339	+483





# 目次

1. 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025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. Appendix

※ 当資料における2025年12月期中間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。

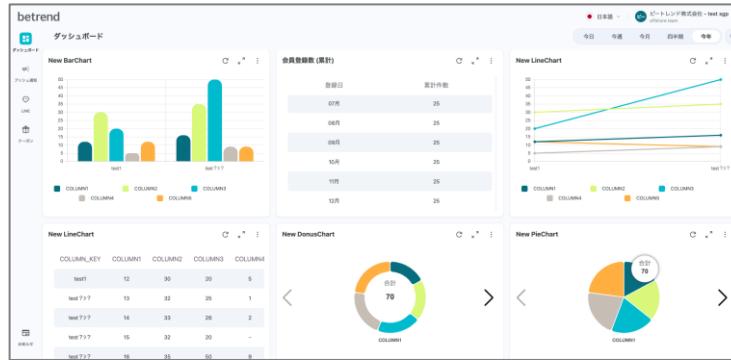


# ベトナムの飲食・小売業向けに『betrend』を提供開始 ～GIANTYとの業務提携により、Zaloミニアプリ版CRM支援を展開～



ミッド・スマート向けサービス『betrend Lite』を近日リリース予定

# betrend Lite

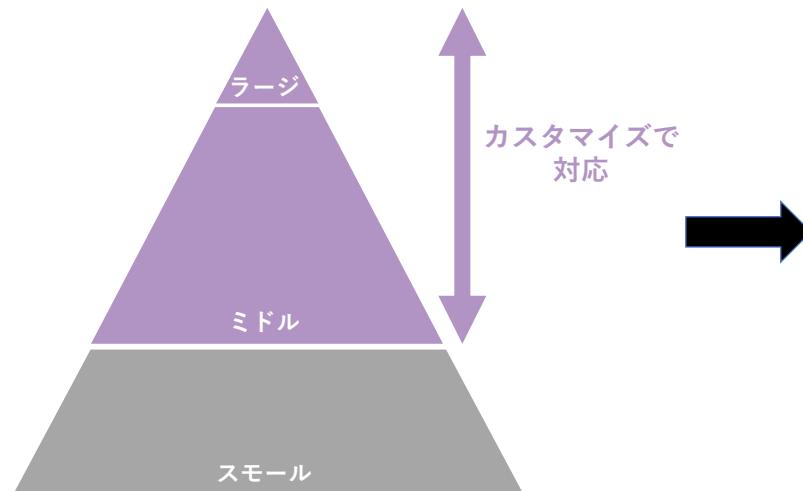


#### ※開発中の管理画面イメージ

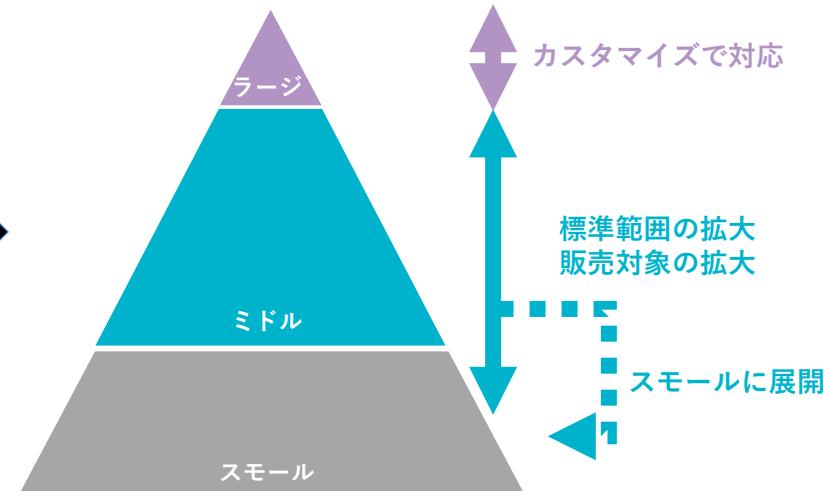
- ・大規模チェーン店向けの機能/ノウハウを凝縮
  - ・PDCAにつながる！簡単ダッシュボード
  - ・短納期/低価格のシンプルなサービス設計

これまで個別にカスタマイズ対応していた機能の標準オプション化により効率化を進め、さらに簡易型サービスへの展開を進めていきます。

### 従来のbetrend



### 今後のbetrend

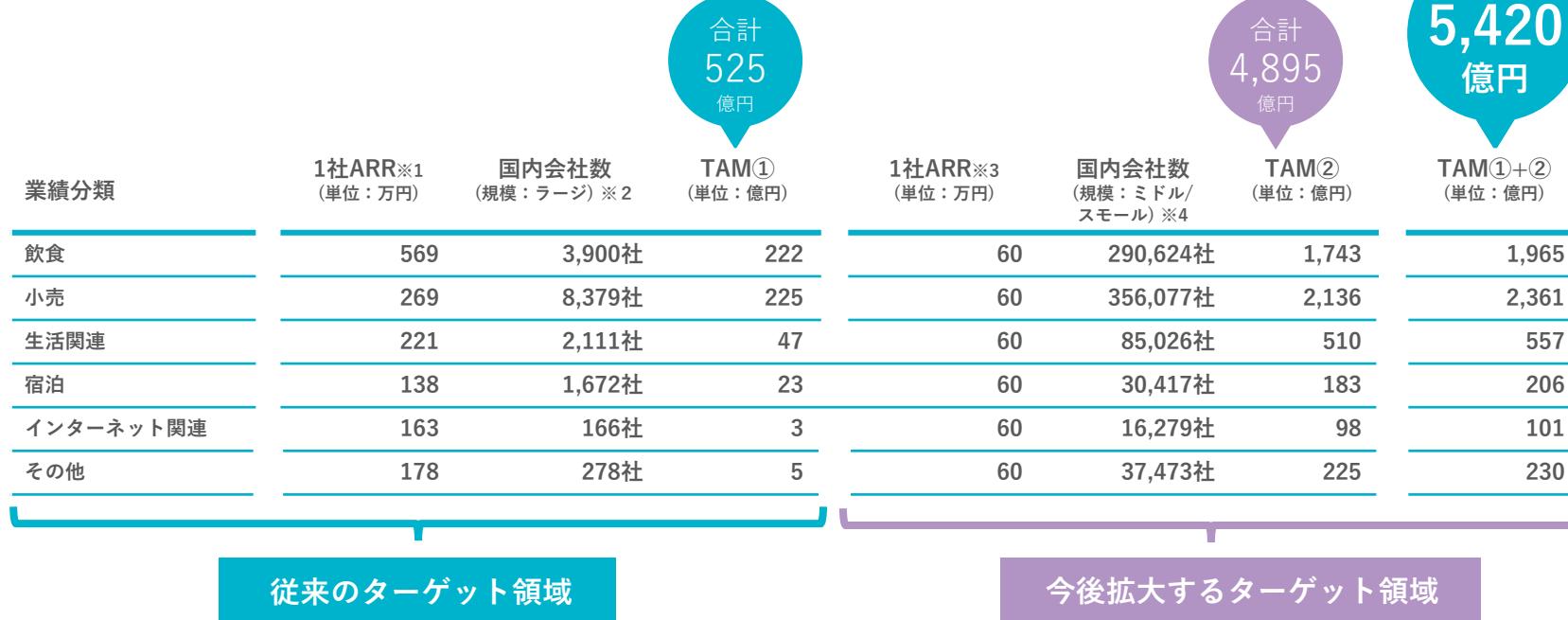


カスタマイズで対応

標準範囲の拡大  
販売対象の拡大

スモールに展開

従来のターゲット領域も継続的に拡販を進めながら、ミッド/スマール領域にもアプローチを進めます。



出典、データ抽出条件等

※1：当社の業種分類毎1社当たりのMRR(SaaS月次売上) × 12倍 ※2・※4：令和3年「令和3年経済センサス - 活動調査（企業等に関する集計）- 産業横断的集計 - 企業等数、従業者数」

※2 従業員規模50人以上で抽出 ※4 従業員規模5名から49人で抽出 ※3：規模を考慮し、MRRを5万円（×12倍=ARR）と想定した。 ※TAM : Total Available Market



# 目次

1. 2025年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025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. Appendix

※ 当資料における2025年12月期中間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（2025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

105名

従業員：63名 (嘱託含む)

役員：8名

業務委託：7名 ベトナムオフショア：27名

## 所在地

本社

東京都品川区北品川5-5-15 大崎ブライトコア 6F

TEL: 03-6205-7981 FAX: 03-6205-7982

中部・関西支店

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



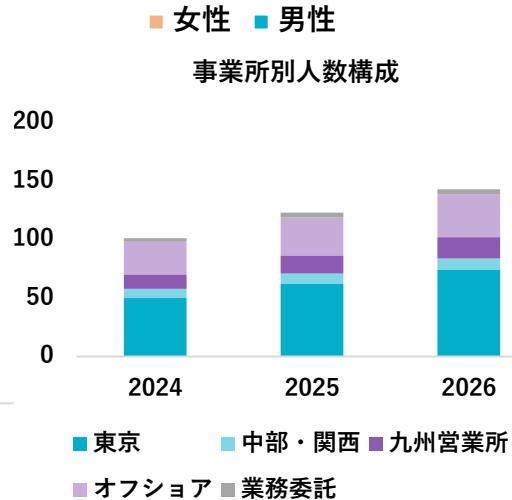
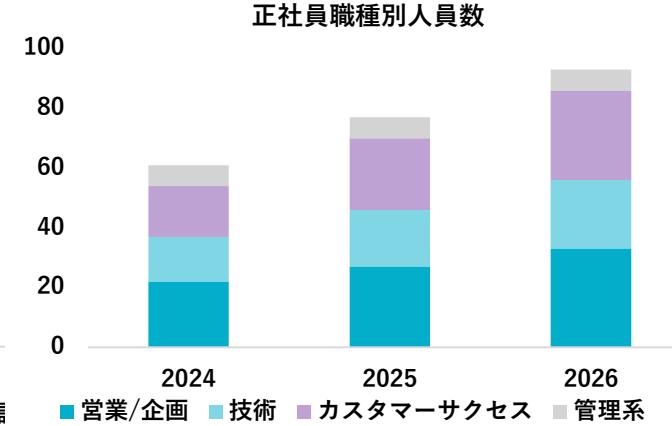
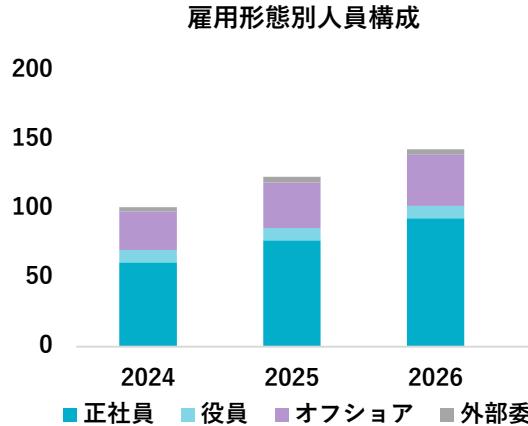
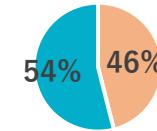
本社にて取得

# 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を行い、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（2025年6月末現在）





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46%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,478万人（2025年6月末現在）を超えスマートホン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](mailto: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

