

2026年12月期第1四半期決算説明資料

2026年5月15日

ビートレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)



INDEX

- 01 2026年12月期 第1四半期決算概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 新たな取組み、アップデート情報
- 04 APPENDIX

INDEX

- 01 2026年12月期 第1四半期決算概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 新たな取組み、アップデート情報
- 04 APPENDIX



- ・売上高は通期業績予想に対して進捗率は22.7%
- ・SaaS部分の売上高はストック型であるため、年後半に向け漸増となる計画。

売上高

264百万円

対前年同期比増減率 -7.1%
計画進捗率 22.7%

営業利益

-62百万円

対前年同期比増減額 -67百万円

四半期純利益

-62百万円

対前年同期比増減額 -64百万円

ARR (※9ページ参照)

CRM全体

955百万円

対前年同期末比増減率 -1.5%

ARR

スマートCRM

767百万円

対前年同期末比増減率 1.0%

契約社数

スマートCRM

185社

対前年同期末比増減数 +4社



経営指標（前年同期対比）

（百万円）

		2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	増減額	増減率（%）	進捗率（%）
売上高		285	264	-20	-7.1%	22.7%
営業利益		4	-62	-67	-	-
四半期純利益		2	-62	-64	-	-
目標値がマイナスの場合は、増減率、進捗率については（-）とした。						
ARR	CRM全体	969	955	-14	-1.5%	-
	SCRM	759	767	7	1.0%	-
	MMS	209	188	-21	-10.4%	-
SCRM契約社数		181社	185社	4社	2.2%	-

2025年12月を基準した場合の増減がマイナスの場合進捗率は（-）とした。

※SCRM：スマートCRM
MMS：メールマーケティングサービス

2026年12月期第1四半期業績ハイライト | PLサマリー



(百万円)

	2025年12月期 第1四半期実績		2026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	285	100.0%	264	100.0%	-20	-7.1%
売上原価	144	50.7%	178	67.5%	+34	+23.8%
売上総利益	140	49.3%	86	32.5%	-54	-38.8%
販売費及び一般管理費	135	47.6%	148	56.2%	+13	+9.6%
営業利益	4	1.7%	-62	-23.7%	-67	-
経常利益	5	1.8%	-62	-23.5%	-67	-
四半期純利益	2	0.8%	-62	-23.6%	-64	-

2026年12月期第1四半期業績ハイライト | BSサマリー



(百万円)

	2025年12月期	2026年12月期 第1四半期末	構成比	増減額	増減率
流動資産	642	567	68.5%	-75	-11.7%
現金及び預金	467	390	47.1%	-77	-16.6%
売掛金	115	109	13.2%	-5	-4.8%
固定資産	266	261	31.5%	-5	-1.9%
資産合計	909	828	100.0%	-80	-8.8%
流動負債	111	92	11.2%	-18	-17.0%
買掛金	46	41	5.0%	-4	-10.2%
固定負債	17	17	2.1%	+0	0.0%
負債合計	129	110	13.3%	-18	-14.7%
純資産	779	718	86.7%	-61	-7.9%
負債純資産合計	909	828	100.0%	-80	-8.8%



売上概況 | サービス別売上高の状況

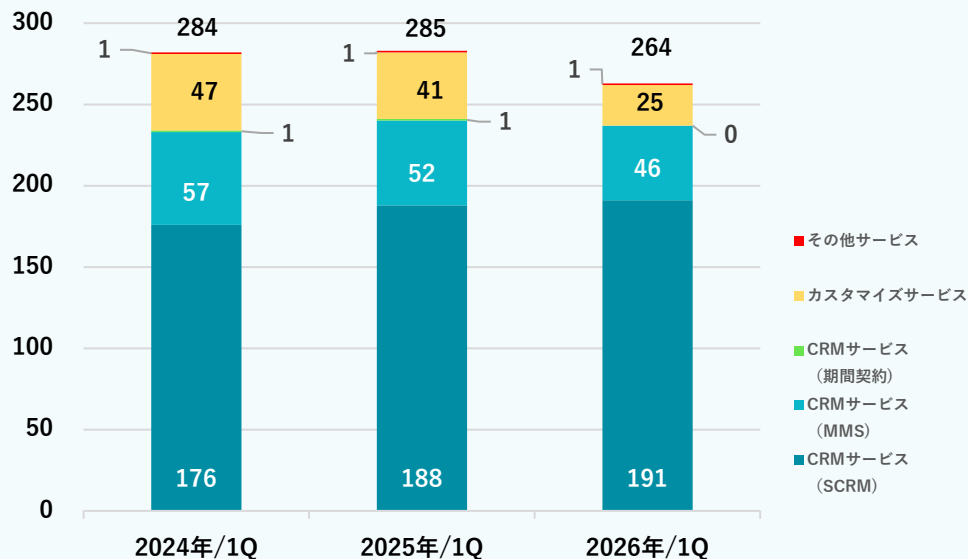
・CRMサービス

前年4Qに大口個社の解約(グループ親会社のポイントシステムへ吸収統合)により、前年期末のMRR(※9ページ参照)が減少し、当期1Qにそれを補うためのMRRの積上げが十分ではなかったため、前年同期に対し1.9%減少した。

・カスタマイズサービス

スマートCRMの新規導入に伴うもの及び既存顧客からの追加カスタマイズ開発が減少したため、前年同期に対し38.2%減少した。

(百万円)



CRMサービス

前年同期比 **1.9%減**

カスタマイズサービス

前年同期比 **38.2%減**

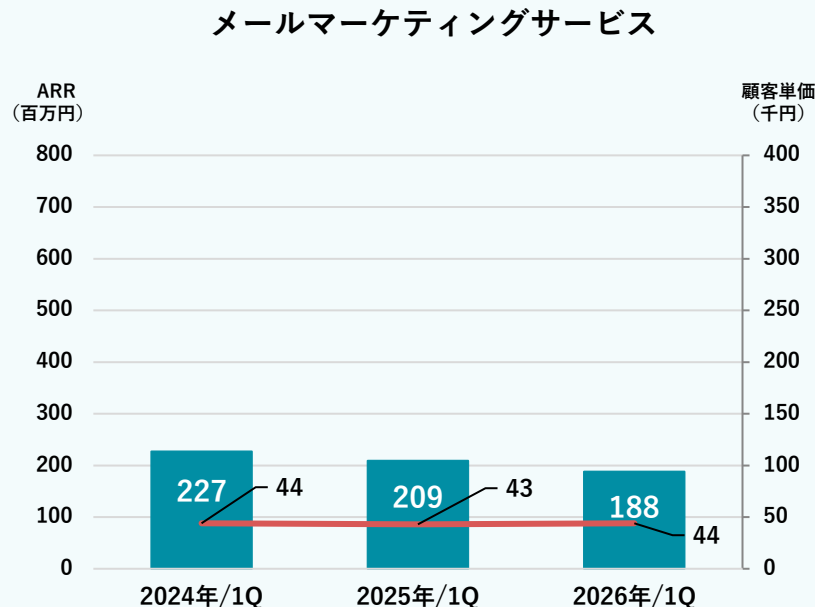
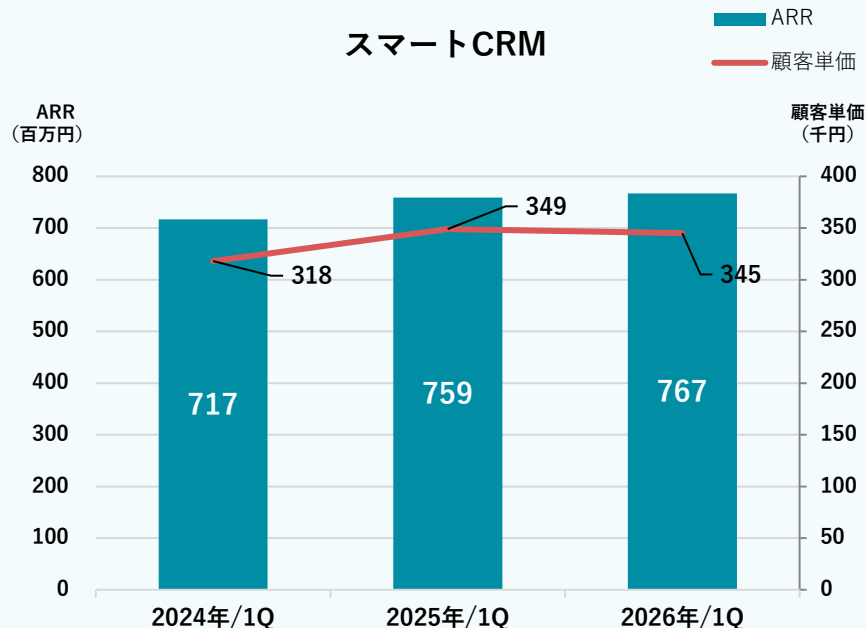
その他サービス

前年同期比 **17.4%増**

売上概況 | ARR指標



■スマートCRM：契約社数は185社（前年同期比+4社、2.2%増）に対し、顧客単価は345千円（大口個社の解約により前年同期末比-4千円、1.2%減）となり、ARRとしては前年同期末比1.0%増。



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（26ページ参照）を月額で表した金額です。

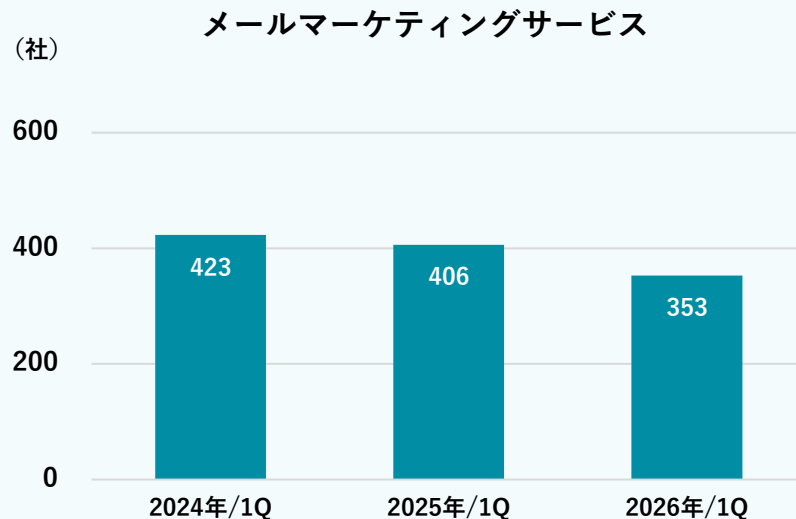
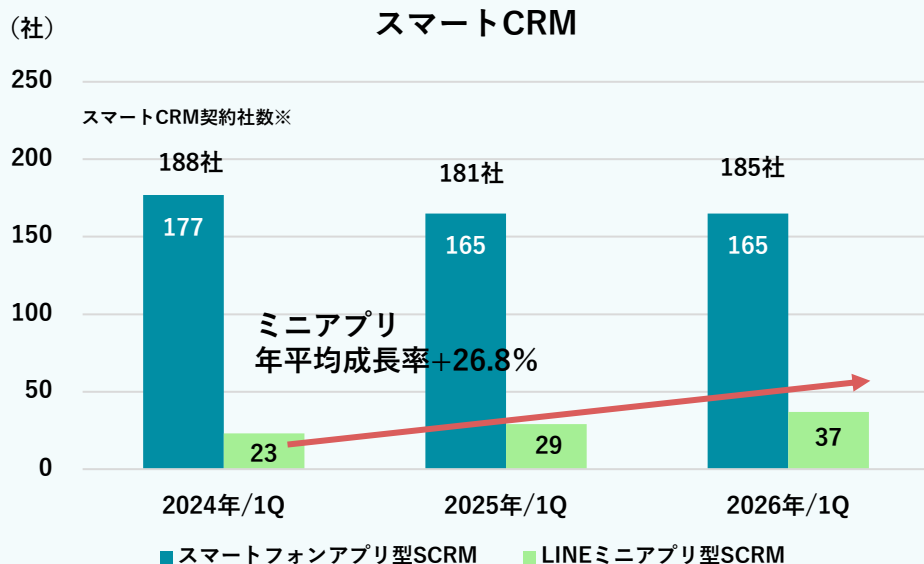
売上概況 | 契約社数の推移



■スマートCRMは対前年同期末比+4社（新規17社、解約13社）

■スマートCRMはLINEミニアプリ型が好調

■メールマーケティングサービスは減少傾向（計画想定値内）

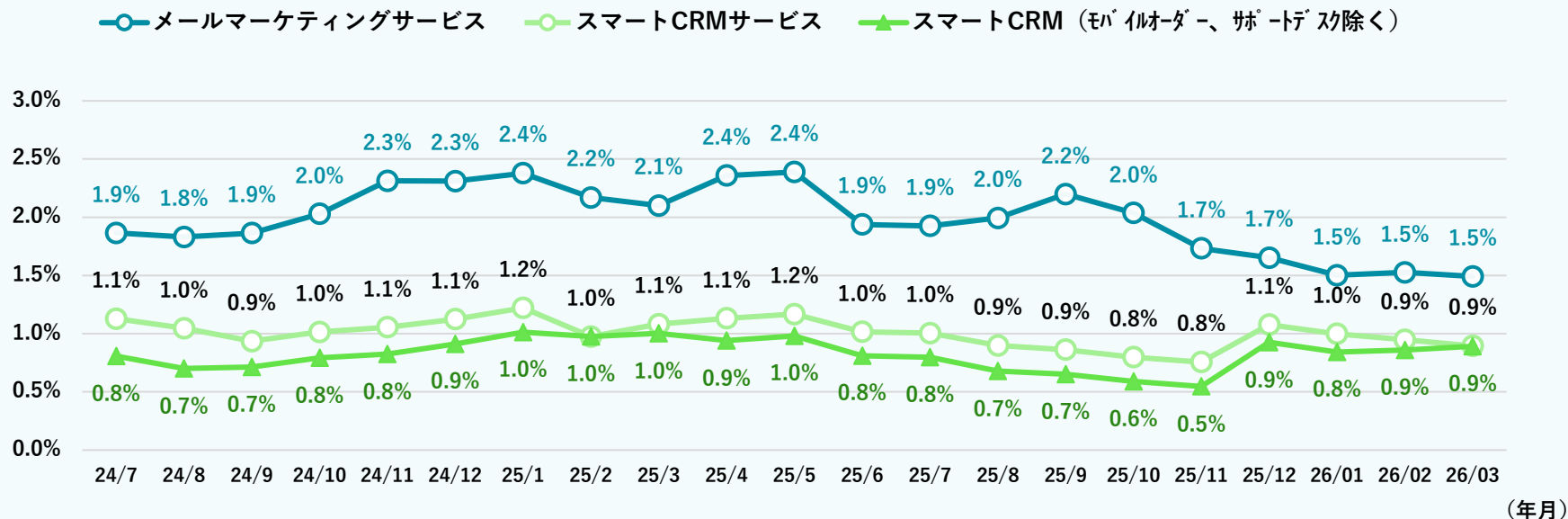


※スマートCRM契約社数はスマートフォンアプリ型SCRMとLINEミニアプリ型SCRMを両方導入している企業も含まれます

売上概況 | チャーンレート（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とも横ばい傾向。



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。

コスト概況 | 投資サマリ



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	2026年12月期 計画	進捗率※
人材・開発関連	原価	当期においては採用は若干名を想定	85百万円 (+5百万円)	7.3%	363百万円	23.6%
	販管費		105百万円 (+8百万円)	9.2%	448百万円	23.5%
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)、データベース更改	51百万円 (+21百万円)	73.3%	215百万円	23.8%
マーケティング		営業支援システム運用継続(2024/2Q開始)、営業 業務委託、販売促進媒体の利用等	2百万円 (-0.6百万円)	-19.2%	46百万円	6.4%

※進捗率：年間計画に対する実績の消化率

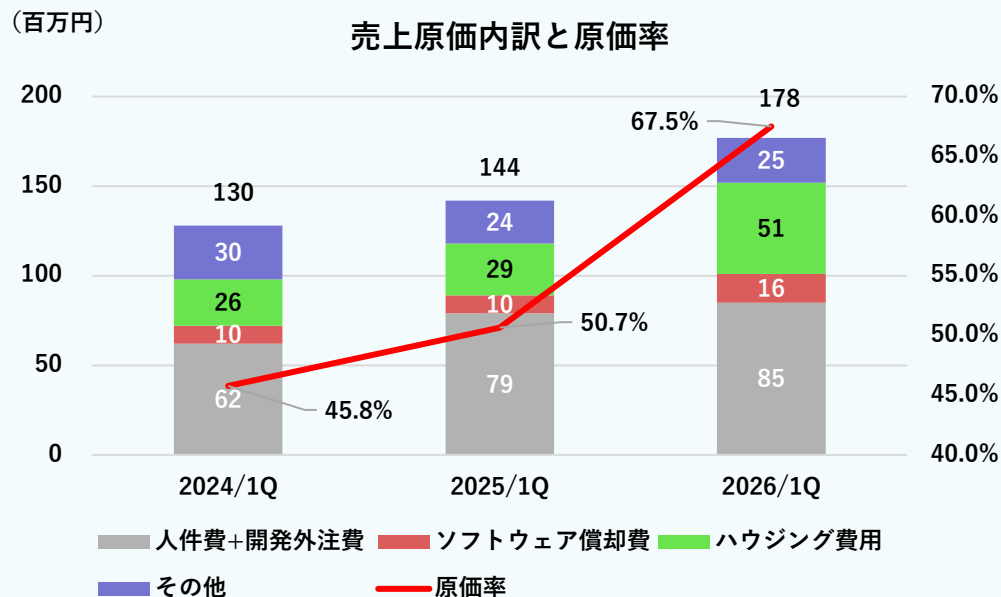
インフラ関連：データベースサーバー群の更改費用（一時費用）が1Qより発生。

マーケティング：第1四半期に予定していた新規マーケティング施策を、実施内容・実施時期の精査を行い、第2四半期以降に変更。

コスト概況 | 売上原価（率）内訳



■ 売上原価率は、データベースサーバー群の更改に関わる初期費用や新旧重複契約費用などの一時的な費用が1Qより発生し、原価として計上したことにより、前年同期50.7%から67.5%に上昇。



売上原価

前年同期比**34**百万円増

前年同期比**23.8**%増

売上原価率

前年同期比**16.8**ポイント増

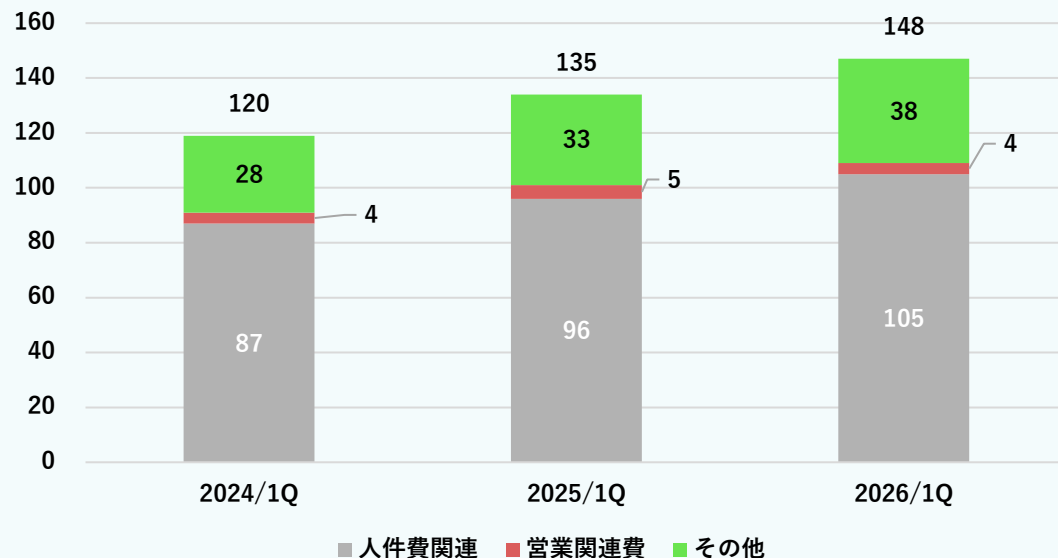
コスト概況 | 販売費及び一般管理費（率）内訳



■販売費及び一般管理費が、人件費関連を中心に増加。

(百万円)

販管費内訳



販管費

前年同期比 **13**百万円増

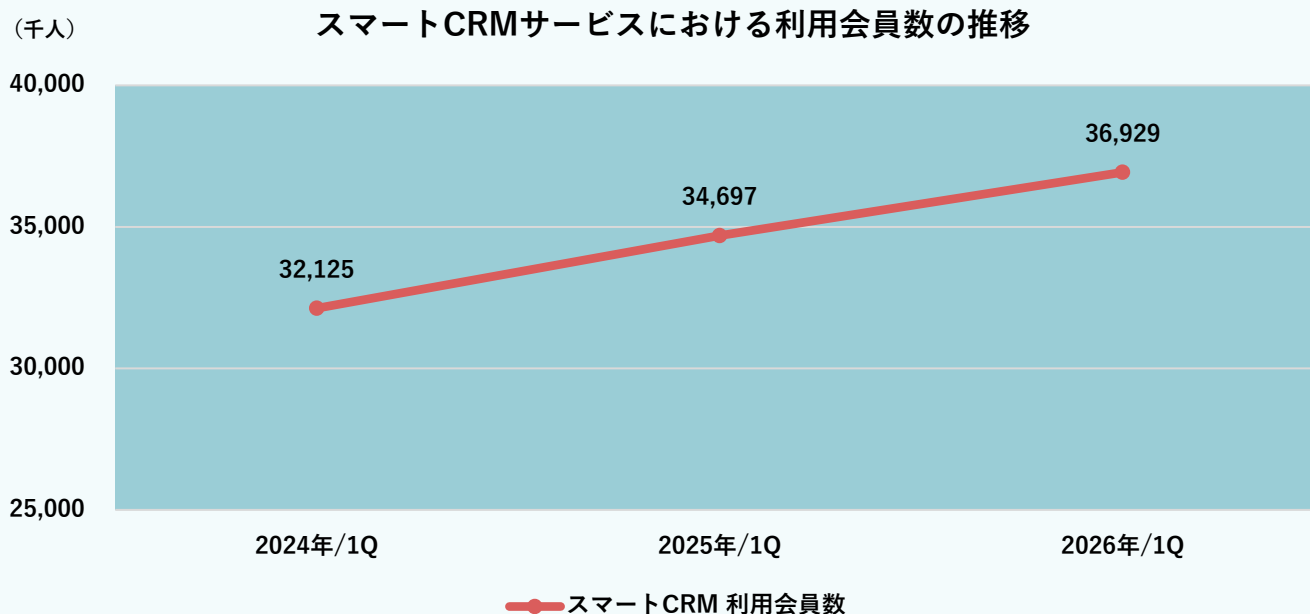
前年同期比 **9.6**%増

販管费率

前年同期比 **8.6**ポイント増



■利用会員数が3,692万人（前年同期末比223万人増加）



INDEX

- 01 2026年12月期第1四半期決算概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 新たな取組み、アップデート情報
- 04 APPENDIX

2026年12月期通期業績予想（前回発表より変更なし）



■2026年12月期は、将来のARRの最大化を図るために、2025年12月期同様成長投資を実行する予定。従来通り「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関連ベンダー等の各種ベンダーからの引き合い（当社にとっての新規取引先）が増加すると予定。また、2Q以降は新サービスである「betrend Lite」の引き合いが増加すると予想。

（百万円）

	2025年12月期		2026年12月期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	1,159	100.0%	1,169	100.0%	+10	+0.9%
売上原価	615	53.0%	733	62.7%	+118	+19.3%
売上総利益	544	47.0%	436	37.3%	-108	-19.9%
販売費及び一般管理費	626	54.0%	658	56.3%	+32	+5.2%
営業利益	-81	-7.1%	-222	-19.0%	-140	-
経常利益	-80	-7.0%	-222	-19.0%	-141	-
当期純利益	-101	-8.7%	-223	-19.1%	-122	-



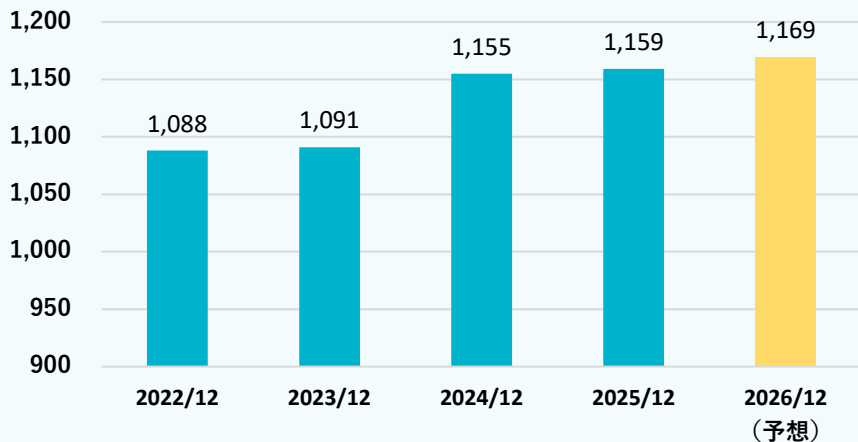
売上高/純利益の推移

■2026年度は2025年度に引き続き成長投資を実行することで、将来収益が着実に遡増していく構造をつくります。

成長投資を継続
投資項目：対前年比（計画値）
人材・開発関連： +67百万円
インフラ関連： +82百万円
マーケティング： +3百万円

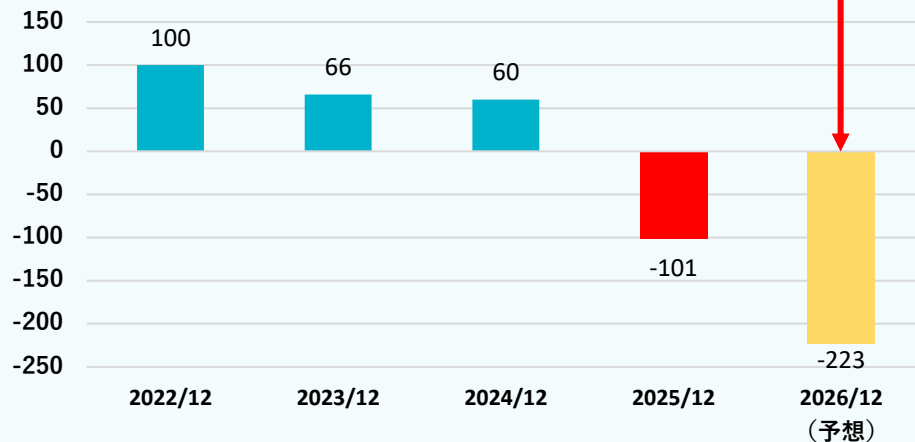
(百万円)

売上高推移



(百万円)

純利益推移



当期は、将来のARRの最大化に向けて、人材・開発関連投資、安定運用に必要なデータベースの更改費用、案件リード数を確保するための広告宣伝費・パートナー向け販売促進費の積み増しにより、2025年度に比べ赤字が増加する見込みです。

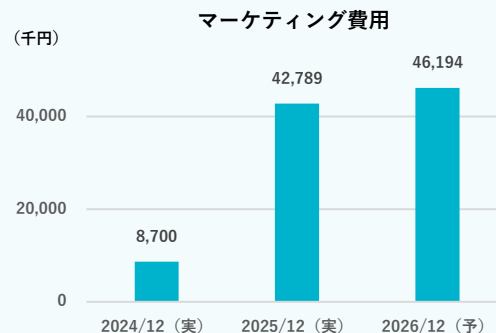
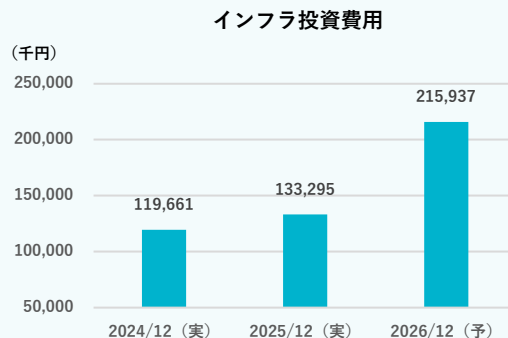
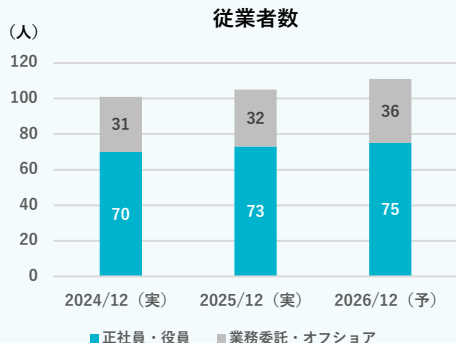
2026年12月期通期業績予想（投資計画）



■2026年度は以下の項目に投資を実行してまいります。

(百万円)

2026年までの投資増加額（対2023年度比）				
	2024年度（実績）	2025年度（実績）	2026年度（計画）	合計
人材・開発関連	+113	+189	+256	+558
インフラ関連	+24	+38	+120	+182
マーケティング	+6	+41	+45	+92
合計	+143	+268	+421	+832

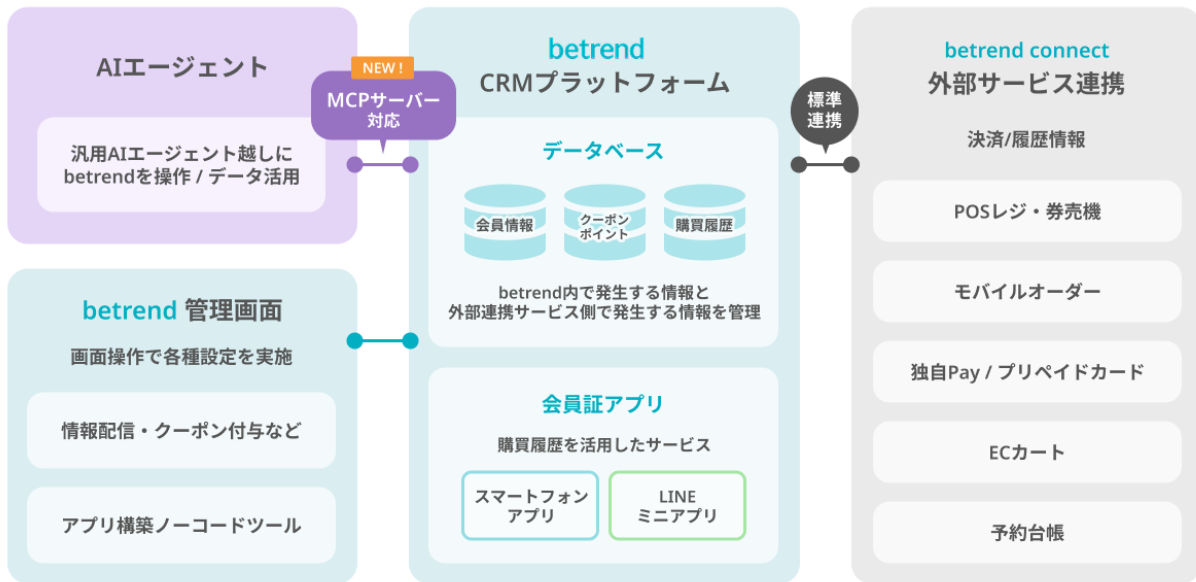


INDEX

- 01 2026年12月期第1四半期決算概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 新たな取組み、アップデート情報
- 04 APPENDIX



AIエージェント時代に向けた『betrend Agent-Readyプロジェクト』を始動 PoCパートナー(※1)の募集を開始。業界標準『MCPサーバー』(※2)対応により、 現場のリアルなデータをAIエージェントが活用できる情報資産へ



AIエージェントが使い易い CRMへ

アプリや業務システムは自社開発し、POS等のデータと合わせて情報が蓄積されていくCRMプラットフォームだけを活用したいより大規模な企業、運営する人材が不足しているより小規模な企業の上両方向にビジネスが拡大していく見込み

※1 **PoC (Proof of Concept)** 新しいアイデアや技術の実現可能性を検証する小規模な試作・実験のことを言い、PoCパートナーは試作参加企業を意味しています。

※2 **MCP (Model Context Protocol)** Anthropic社が策定したClaudeなどのAIエージェントが外部ツールやデータソースと連携するための共通仕様のプロトコルで、AIエージェントの拡張性を高めます。betrendのMCPサーバー対応により、AIエージェント経由でのbetrendのデータ活用や操作を実現します。



パートナープログラム『betrend connect』に 導入実績豊富な寺岡精工のPOSシステム『netDoA』を追加

betrend connect

■ POSレジ



株式会社スマレジ



株式会社タスネット



株式会社寺岡精工



日本電気株式会社



株式会社寺岡精工

NEW

■ 店舗総合管理システム



株式会社寺岡精工

■ 顧客情報システム



東芝テック株式会社

■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)



株式会社バリューデザイン



■ LINE 連携



LINE ヤフー株式会社



■ EC サイト



GMOメイクショップ株式会社



株式会社Eストアー

■ 広告配信



株式会社 DearOne

■ 飲食店向け予約管理システム



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



東芝テック株式会社

■ 電子レシート



AMBL 株式会社

■ 電子スタンプ



株式会社
ワンツーシーエムジャパン

INDEX

- 01 2026年12月期第1四半期決算概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 新たな取組み、アップデート情報
- 04 APPENDIX

APPENDIX 会社概要



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 (2026年3月末現在)

主な事業内容

顧客管理のDX推進事業 (SaaS型CRMサービス)

従業員数 110名 (2026年3月末現在)

正社員：65名 (嘱託含む)

役員：8名

業務委託：7名 海外オフショア：30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
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
九州営業所 福岡市博多区祇園町4-61 いちご博多祇園ビル5F

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

TEL: 06-6538-6600 FAX: 06-6538-6601

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 (11)

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



本社にて取得

当社事業のサービス区分（2026年12月期第1四半期）



リカーリング性質の売上



※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

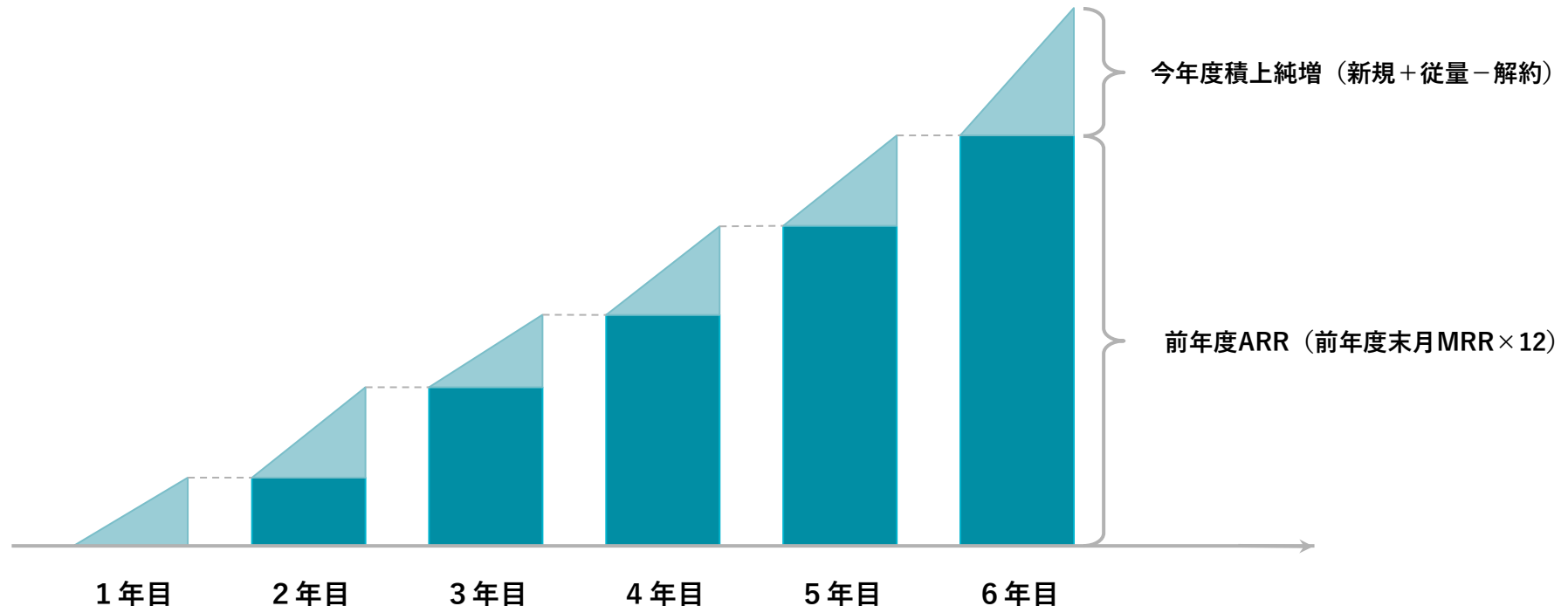
CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



■ 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 × (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)

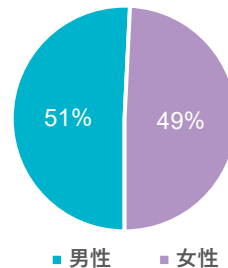




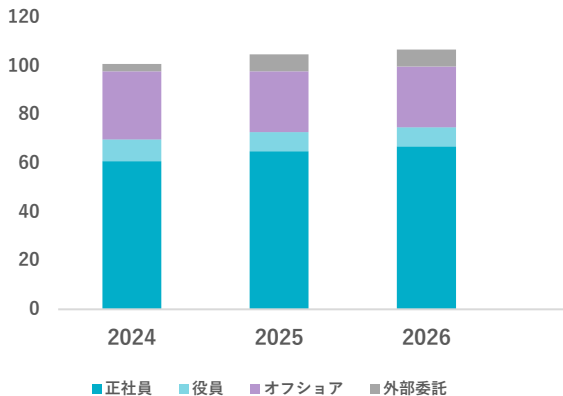
既存社員の生産性の向上を図り、AIなどを活用し効率的な組織運営を行ってまいります。

- 既存社員の生産性の向上、新しいリーダーシップの育成を促進
- AIによる各部門の業務効率化
- 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

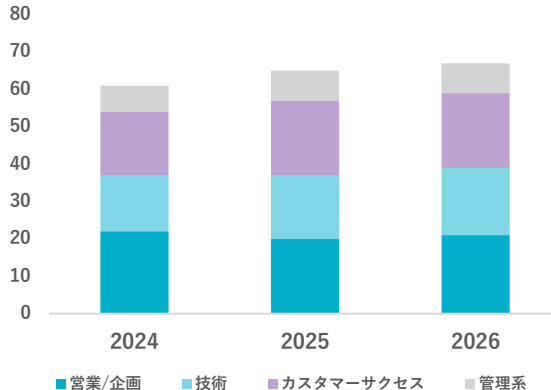
正社員男女比率
(2026年3月末現在)



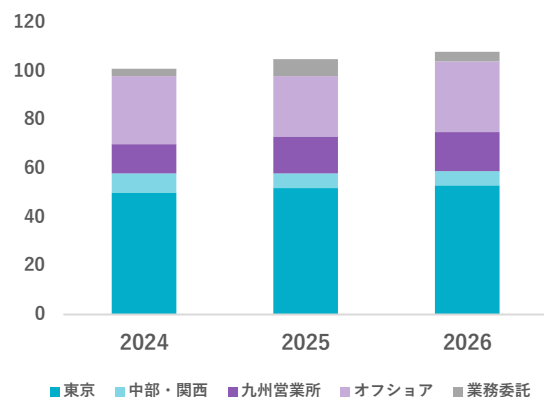
雇用形態別人員構成

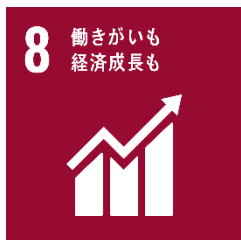


正社員職種別人員数



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49%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,692万人（2026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。



APPENDIX 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。
- 当資料は監査法人による監査又はレビューの対象には含まれておりません。

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

