2026年12月期第３四半期決算説明資料

2026年11月13日

ビートレンド株式会社
（東証グロース市場：4020）

ひらめきに、わくわく。
Betrend

INDEX

01　2026年12月期第３四半期決算概要

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

©Betrend Corporation All rights reserved

INDEX

01 2026年12月期第３四半期決算概要

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

©Betrend Corporation All rights reserved

2026年12月期第３四半期（累計）業績ハイライト｜主要経営指標

・売上高は通期業績予想に対して進捗率は70.8%
・データベースの一時的な更改費用が含まれるため、営業損失は拡大
・ARR対前年増減率：全CRM 2.5%増　　スマートCRM 4.0%増

売上高
828百万円
対前年同期比増減率 -4.2%
計画進捗率　70.8%

営業利益
-195百万円
対前年同期比増減額 -152百万円

四半期純利益
-195百万円
対前年同期比増減額 -153百万円

ARR
CRM全体
992百万円
対前年同期末比増減率+ 2.5%

ARR
スマートCRM
814百万円
対前年同期末比増減率+ 4.0%

契約社数
スマートCRM
191社
対前年同期末比増減数 +4社

・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
・カスタマイズは顧客毎の対応である、大型案件の有無・時期により期ごとの変動が大きい

©Betrend Corporation All rights reserved

2026年12月期第３四半期（累計）業績ハイライト｜PLサマリー

（百万円）

	2025年12月期 第３四半期（累計）実績		2026年12月期 第３四半期（累計）実績		前年同期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	864	100.0%	828	100.0%	-36	-4.2%
売上原価	450	52.1%	567	68.5%	+116	+26.0%
売上総利益	413	47.9%	260	31.5%	-152	-37.0%
販売費及び一般管理費	456	52.8%	456	55.1%	-0	-0.1%
営業利益	-42	-4.9%	-195	-23.6%	-152	ー
経常利益	-41	-4.9%	-194	-23.5%	-152	ー
四半期純利益	-41	-4.8%	-195	-23.6%	-153	ー

©Betrend Corporation All rights reserved

2026年12月期第３四半期業績ハイライト｜BSサマリー

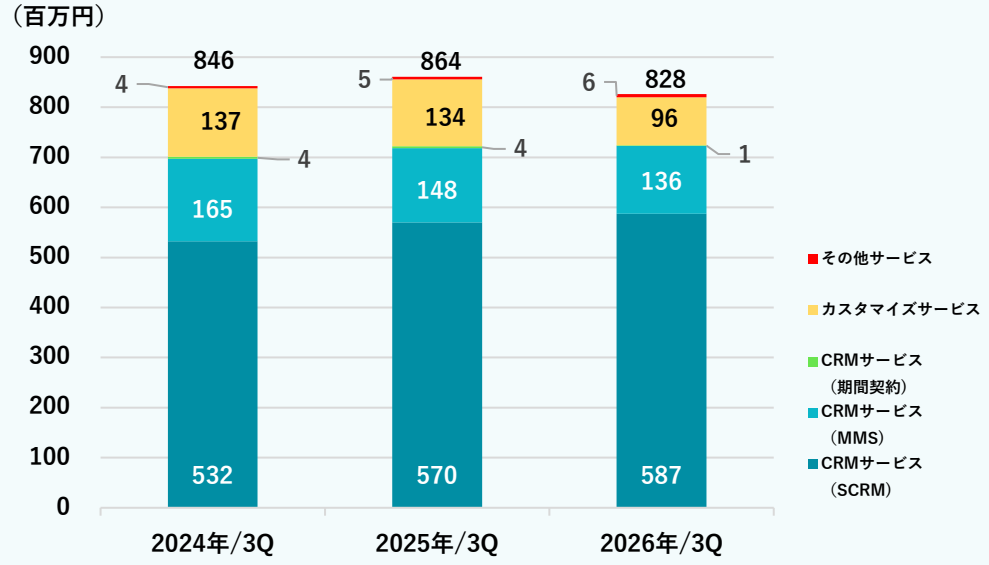
（百万円）

	2025年12月期	2026年12月期 第３四半期末	構成比	増減額	増減率
流動資産	642	536	67.1%	-105	-16.5%
現金及び預金	467	321	40.2%	-145	-31.2%
売掛金	115	148	18.5%	+32	+28.7%
固定資産	266	263	32.9%	-2	-1.0%
資産合計	909	800	100.0%	-108	-11.9%
流動負債	111	130	16.3%	+18	+16.5%
買掛金	46	52	6.5%	+5	+12.8%
固定負債	17	84	10.5%	+66	+380.4%
長期借入金	0	66	8.3%	+66	ー
負債合計	129	214	26.8%	+85	+65.8%
純資産	779	585	73.2%	-193	-24.8%
負債純資産合計	909	800	100.0%	-108	-11.9%

©Betrend Corporation All rights reserved

売上概況｜サービス別売上高（第3四半期累計）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が減少し、当期１Ｑから当期３Ｑにそれを補うためのMRRの積上げを行い、前年同期比MRRとして2.5%増、売上高としては前年同期比0.3%増となった。
・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28.7%減少した。



CRMサービス

前年同期比 **0.3%増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **28.7%減**

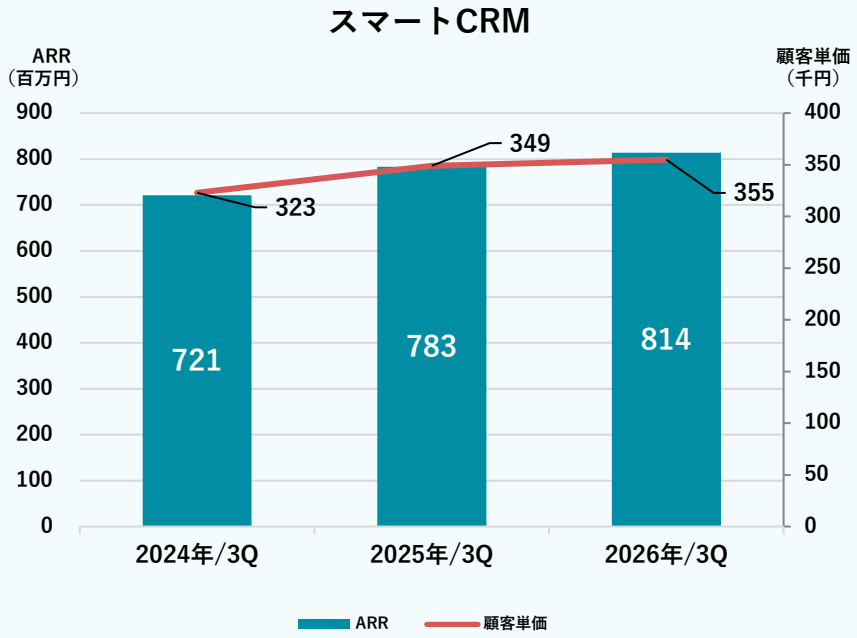
その他サービス

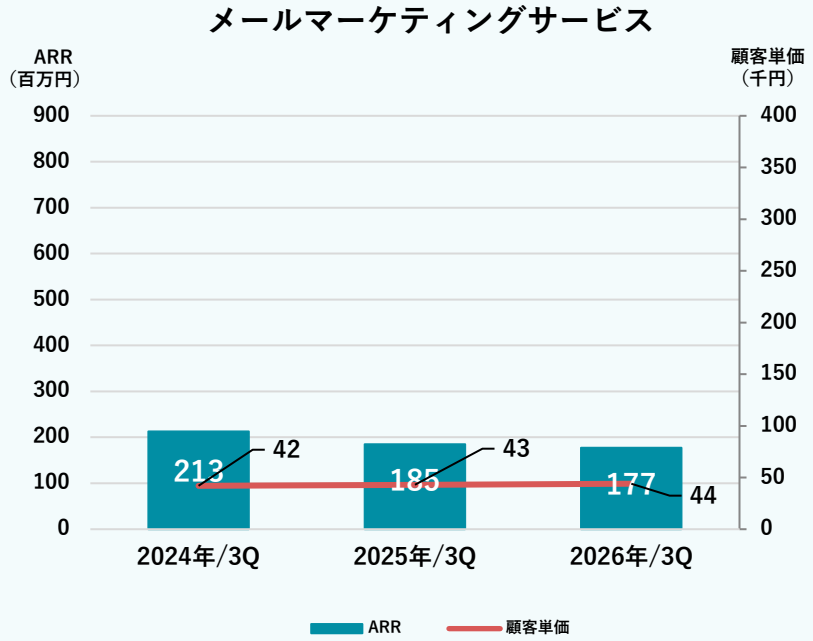
前年同期比 **16.1%増**

©Betrend Corporation All rights reserved

売上概況｜ ARR指標

■スマートCRM：契約社数は191社（前年同期比+4社、2.1%増）、顧客単価は355千円（前年同期末比+6千円、1.9%増）となり、ARRとしては前年同期末比4.0%増。

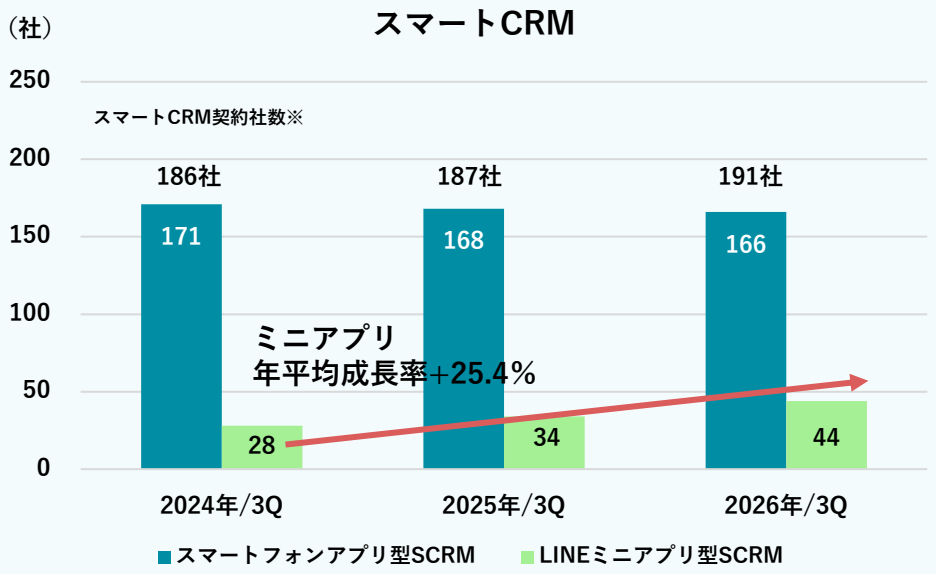


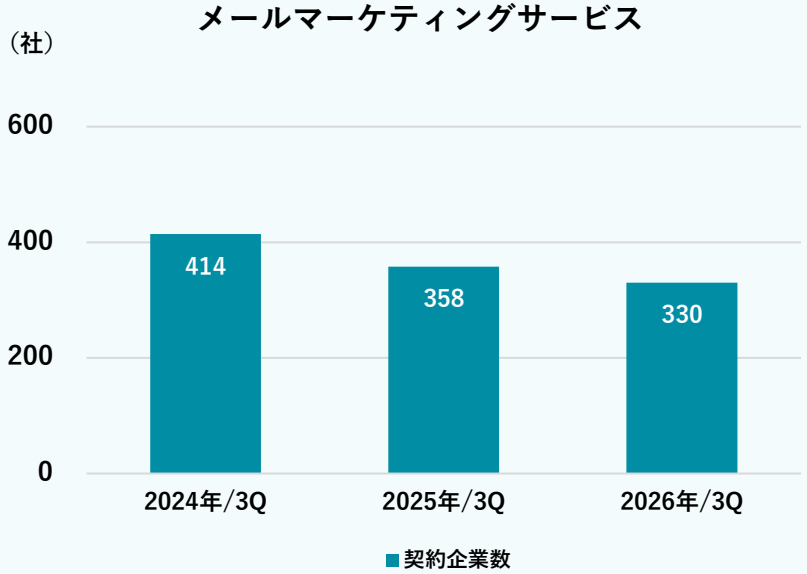


©Betrend Corporation All rights reserved

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）
■LINEミニアプリ型は対前年同期比＋10社と好調（年平均成長率25.4%）
■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）



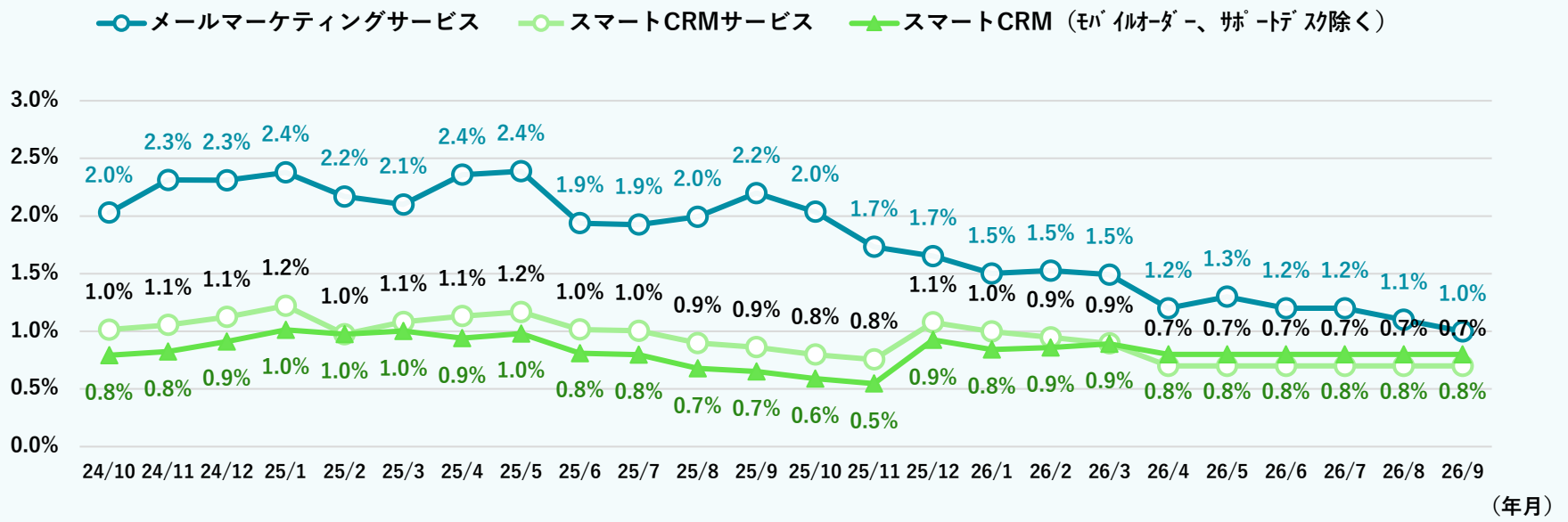


※スマートCRM契約社数はスマートフォンアプリ型SCRMとLINEミニアプリ型SCRMを両方導入している企業も含まれます

©Betrend Corporation All rights reserved

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は低水準で推移、メールマーケティングサービスは低下傾向。



©Betrend Corporation All rights reserved

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	269百万円 （+24百万円）	10.2%	363百万円	74.1%
	販管費		321百万円 （+13百万円）	4.4%	448百万円	71.7%
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（2026/1Q開始）	168百万円 （+74百万円）	78.9%	215百万円	77.8%
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（2026/2Qより稼働）	15百万円 （-3百万円）	-19.8%	46百万円	32.8%

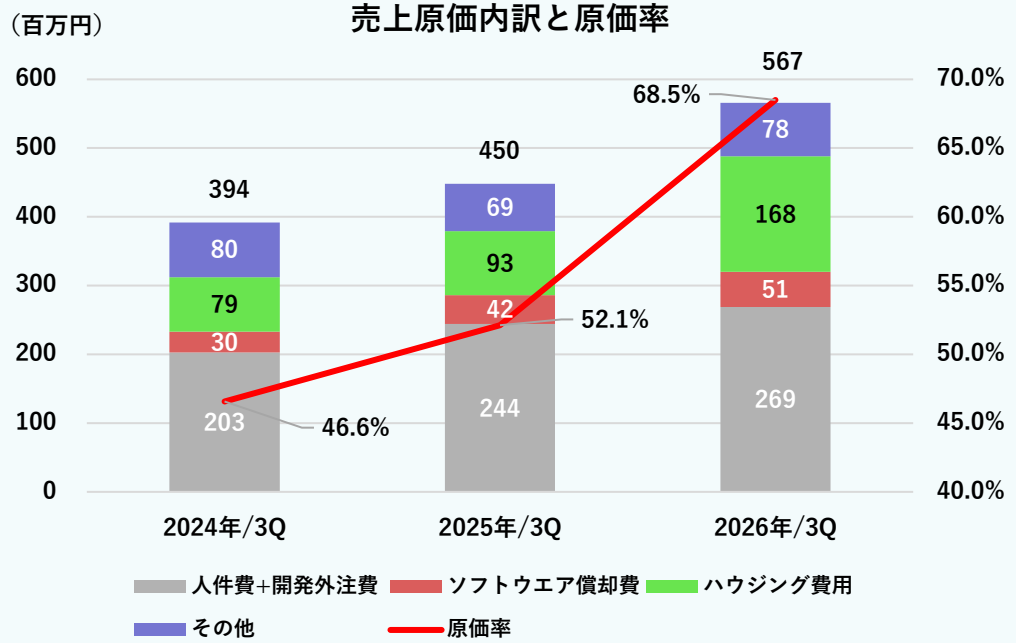
※進捗率：年間計画に対する実績の消化率

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）第１四半期より発生。
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２四半期より稼働。
費用対効果の観点から広告宣伝費を抑制しており、計画を下回る見込み。

©Betrend Corporation All rights reserved

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52.1％から68.5％に上昇。



売上原価

前年同期比　**116**百万円増

前年同期比　**26.0**％増

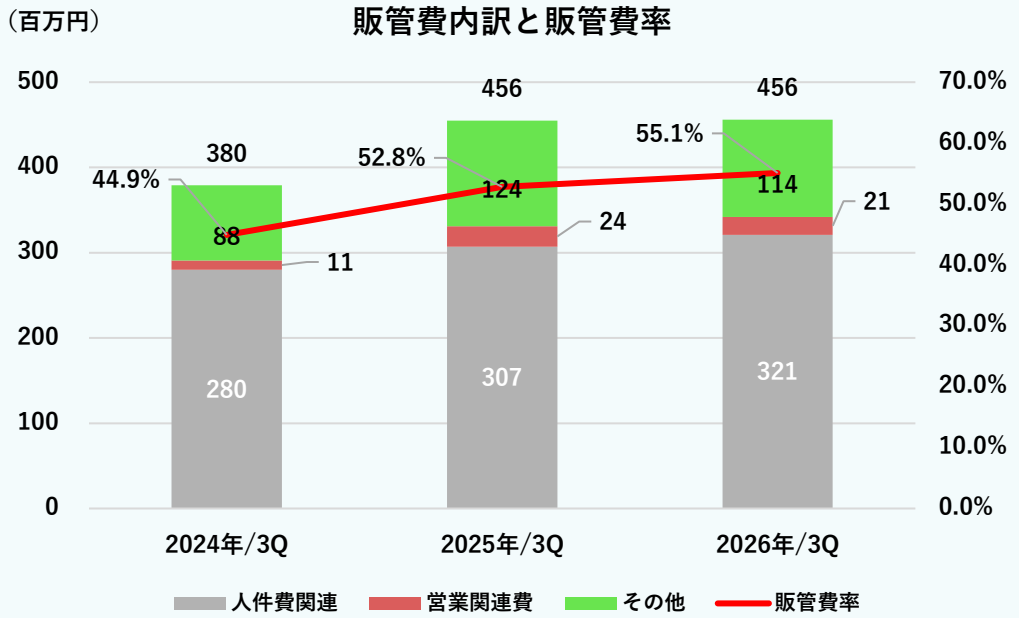
売上原価率

前年同期比　**16.4**ポイント増

©Betrend Corporation All rights reserved

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、人件費関連投資を中心に微減。



販管費

前年同期比　227千円減

前年同期比　0.1%減

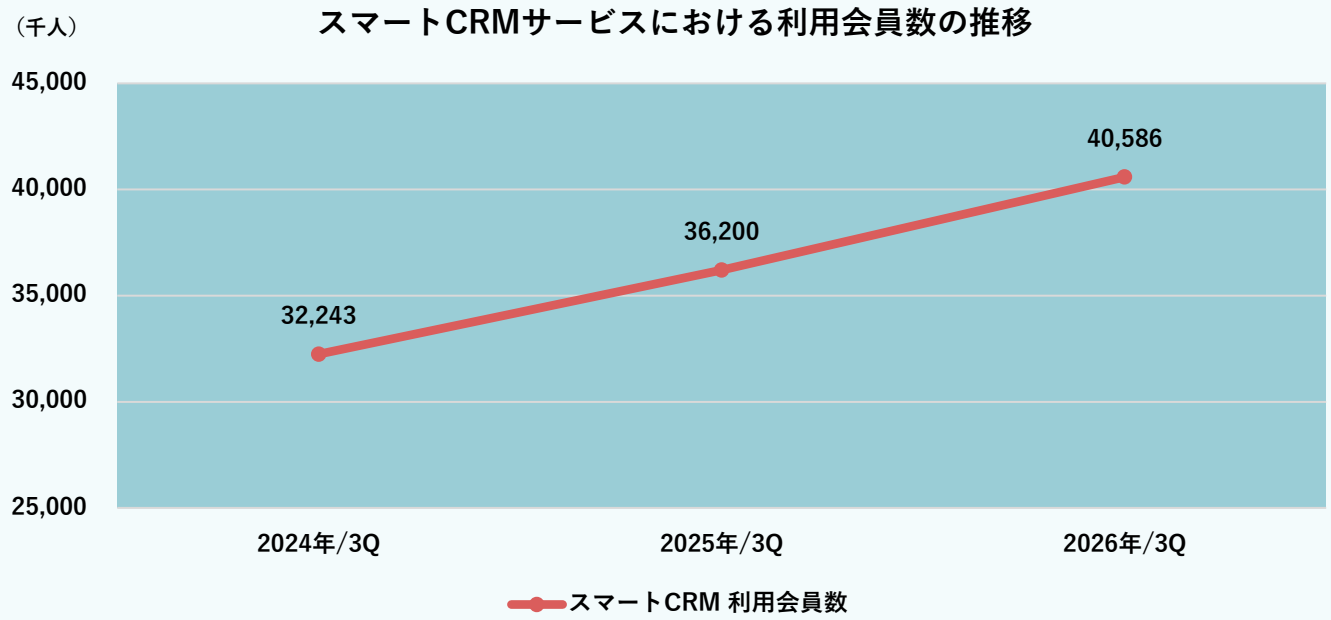
販管費率

前年同期比　2.3ポイント増

©Betrend Corporation All rights reserved

スマートCRMサービス｜利用会員数の推移

■利用会員数が4,058万人（前年同期末比438万人増加）



©Betrend Corporation All rights reserved

INDEX

01 2026年12月期第３四半期決算概要

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

©Betrend Corporation All rights reserved

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最大化に向け、前期同様に成長投資を実行予定。「betrend connect」のパートナーである国内シェア上位のPOS・EC関連ベンダー等の案件リード（新規取引先）は、引き続き増加見込み。
■費用対効果の観点から広告宣伝費を抑制した一方、不正アクセスの社会的な急増を受け、サイバーセキュリティ対策費用の増加を見込む。

（百万円）

	2025年12月期 実績		2026年12月期 予想		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,159	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	ー
経常利益	-80	-7.0%	-222	-19.0%	-141	ー
当期純利益	-101	-8.7%	-223	-19.1%	-122	ー

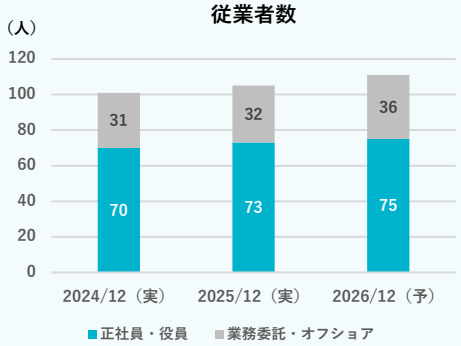
©Betrend Corporation All rights reserved

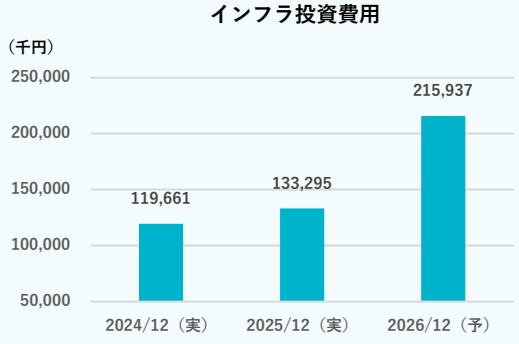
2026年12月期通期業績予想（投資計画）

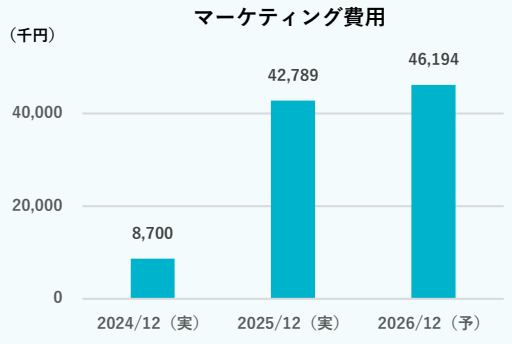
■2026年度は以下の項目に投資を実行してまいります。

（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







©Betrend Corporation All rights reserved

INDEX

01 2026年12月期第３四半期決算概要

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

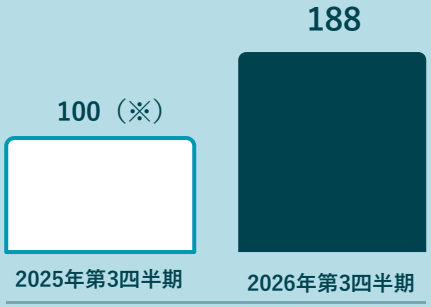
©Betrend Corporation All rights reserved

REVIEW — 2026

中期経営計画の投資項目の進捗

案件リード数

2025年第3四半期→ 2026年第3四半期



前年対比 +88.3%

※2025年第3四半期を基準値（100）として指数化

中期経営計画 投資項目	実績
betrend connect戦略	● 東芝テック社を中心に案件リード件数前年対比+88.3% ● 2026年9月末現在で15社が参画
SMB展開	● betrend Lite for スマレジをリリース ● 他のPOSベンダーへのリリース拡大
AIエージェント対応	● データセンターシステム大幅刷新（Oracle OCI） ● AIエージェント時代へのMCPサーバー対応 ● AI対話による「アプリ構築」と「データ分析・施策自動構築」機能を開発中
海外展開	● シンガポールに東南アジアデータセンターを設置（Oracle OCI） ● ベトナム（ホーチミン）で第一号ユーザに導入
新規事業	企業間ESG連携クラウドサービス ● パルコデジタルマーケティング社との協業
社内AI活用	● 社内AI業務適用プロジェクトを発足し展開 ● 自動化業務とAI適用業務の切り分け/セキュリティー対策

©Betrend Corporation All rights reserved

顧客接点データを統合し、MROIの改善・店舗DXの意思決定を加速させる スマートCRM分析オプション『betrend アナリティクス』を提供開始

スマートCRM分析サービス

betrend アナリティクス

提供開始



©Betrend Corporation All rights reserved

スマートCRM『betrend』が管理画面の自然言語操作へ。
AI対話による「アプリ構築」と「データ分析・施策自動構築」機能を開発中。

自然言語でCRMを操作！
AI対話によるアプリ構築・運用機能を開発

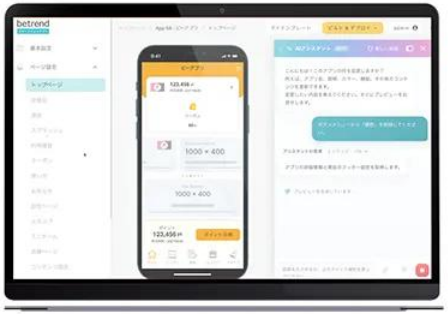
＼ 自然言語で AIに作業指示 ／



＼ 操作は管理画面上でOK ／



＼ AIがアプリ構築・運用 ／



※画像はイメージです。

※本内容は現在開発中であり、商用リリース時に提供される仕様・機能とは異なる場合があります。

©Betrend Corporation All rights reserved

INDEX

01 2026年12月期第３四半期決算概要

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

©Betrend Corporation All rights reserved

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9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）

従業者数　106名　（2026年9月末現在）

正社員：65名（嘱託含む）
役員：8名
業務委託： 8名　海外オフショア：25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	福岡県福岡市博多区祇園町4-61 いちご博多祇園ビル5F	TEL： 092-271-1416　FAX： 092-271-1415

第三者認証

届出電気通信事業者 / 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

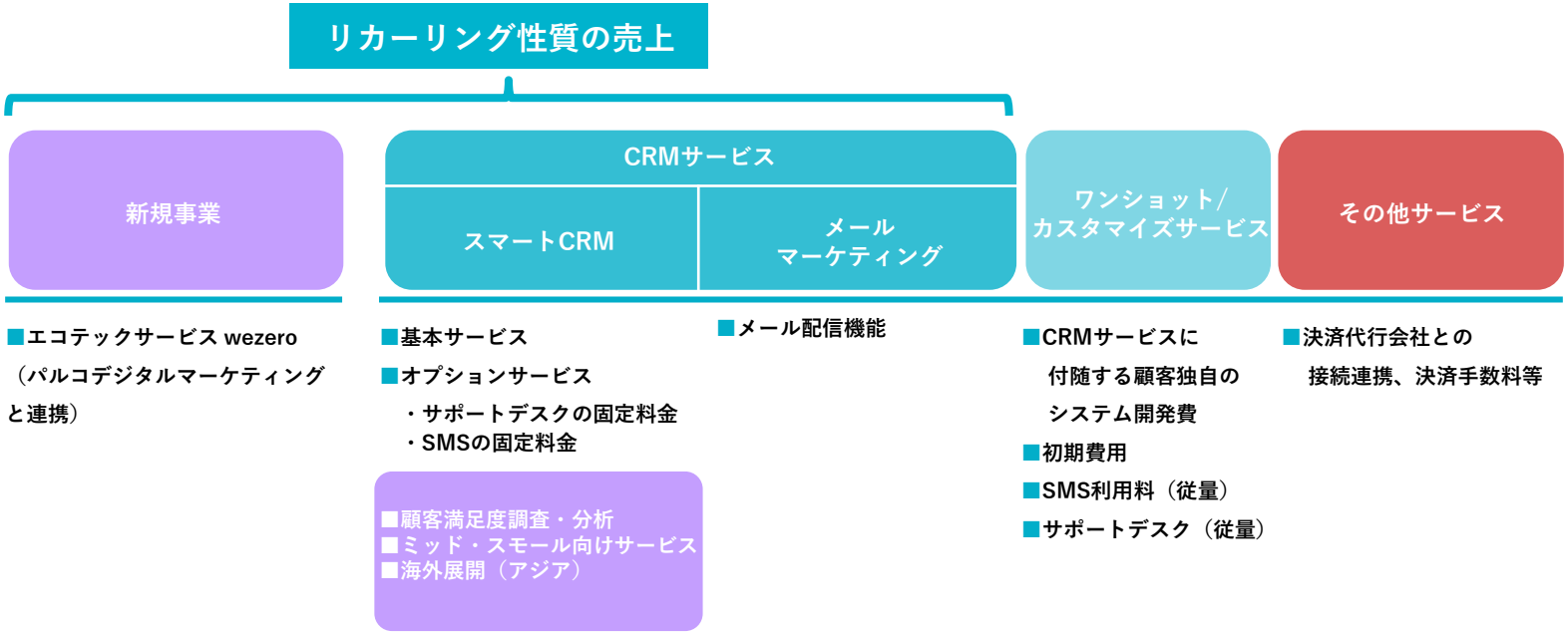
10820648(11)

IS 606530/ISO 27001

本社にて取得

©Betrend Corporation All rights reserved

当社事業のサービス区分（2026年12月期第３四半期）

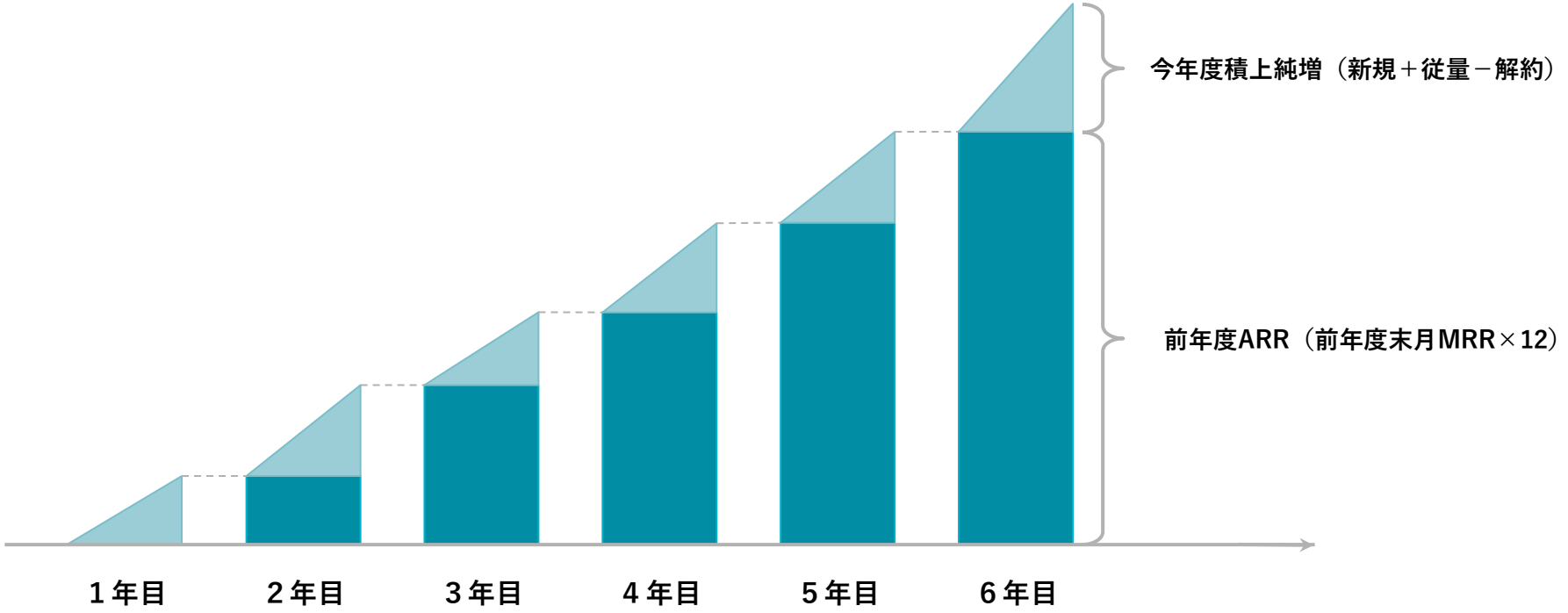


©Betrend Corporation All rights reserved

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）



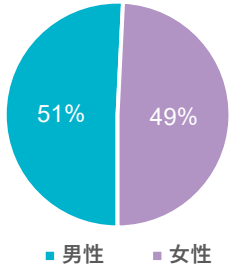
©Betrend Corporation All rights reserved

AIによる業務効率化と、教育による人材の高度化

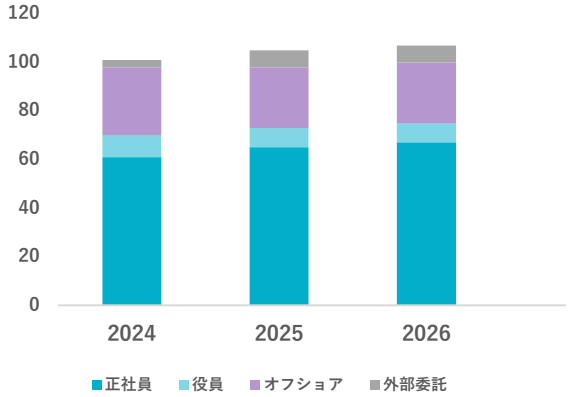
既存社員の生産性の向上を図り、AIなどを活用し効率的な組織運営を行ってまいります。

- 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

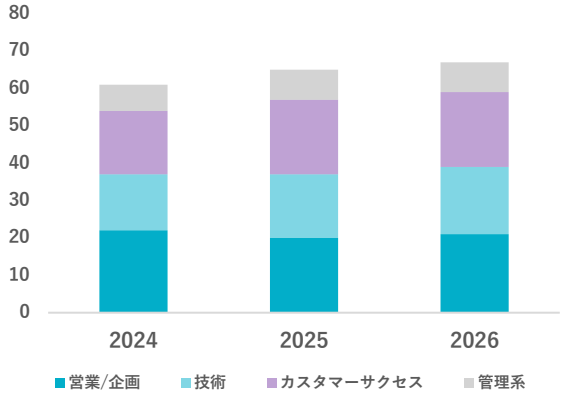
正社員男女比率
（2026年9月末現在）



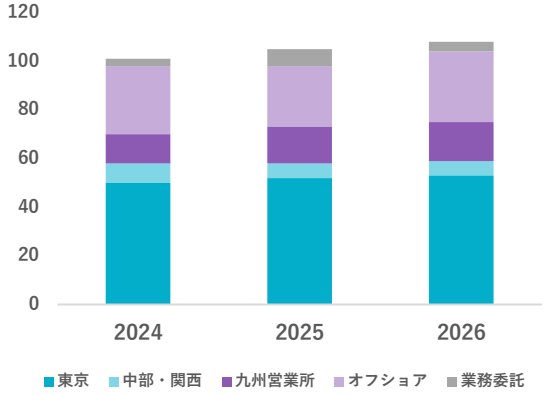
雇用形態別人員構成



正社員職種別人員数

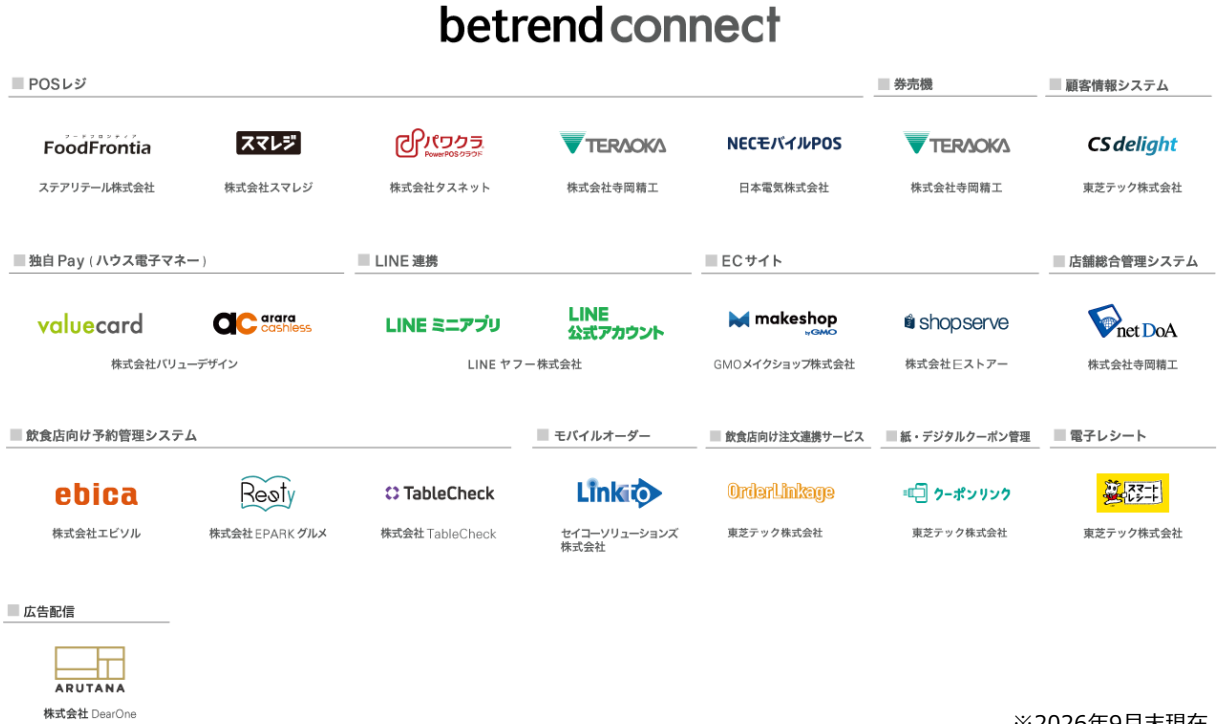


事業所別人数構成



©Betrend Corporation All rights reserved

パートナープログラム『betrend connect』に15社22サービスが参画



※2026年9月末現在

©Betrend Corporation All rights reserved

株主優待制度の変更

（2026年8月14日開示済）

■当社は、2025年12月期より株主優待制度を実施しております。 この度当社株式への投資魅力をより一層高め、株主様に当社株式をより長期的に保有していただくことを目的とし、株主優待制度の内容を一部変更いたします。

■株主優待の変更内容

変更前の優待内容

対象株主	株主優待の内容
100株（１単元）以上、1,000株（10単元）未満	デジタルギフト®3,000円分
1,000株（10単元）以上	デジタルギフト®15,000円分

変更後の優待内容

対象株主	株主優待の内容 （継続保有期間１年未満）	継続保有期間１年以上 ２年未満（※１）	継続保有期間２年以上 （※２）
100株（１単元）以上、 200株（２単元）未満	デジタルギフト®3,000円分	デジタルギフト® 4,000円分 （1,000円分を追加）	デジタルギフト® 5,000円分 （2,000円分を追加）
200株（２単元）以上、 1,000株（10単元）未満	デジタルギフト®6,000円分	デジタルギフト® 7,000円分 （1,000円分を追加）	デジタルギフト® 8,000円分 （2,000円分を追加）
1,000株（10単元）以上	デジタルギフト®15,000円分	デジタルギフト® 16,000円分 （1,000円分を追加）	デジタルギフト® 17,000円分 （2,000円分を追加）

©Betrend Corporation All rights reserved

株主優待制度の変更

（2026年8月14日開示済）

■適用時期
①保有株式数とデジタルギフトの金額の変更
2026年12月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主様より適用いたします。
②継続保有条件の適用
2026年12月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主様より新規適用であり、過去の保有期間は計算に含めません。

■贈呈時期
12月末日を基準日として、基準日から３ヶ月以内を目途にご案内を発送いたします。

※１「継続保有期間１年以上２年未満」とは、毎年12月末日及び６月末日の当社株主名簿に同一株主番号で３回以上連続して記載または記録されていることといたします。
※２「継続保有期間２年以上」とは、毎年12月末日及び６月末日の当社株主名簿に同一株主番号で５回以上連続して記載または記録されていることといたします。

対象株主様の保有単元数に応じて、上記のとおり、Amazonギフトカードなど希望に応じて選択できる株式会社デジタルプラス（証券コード：3691）が提供するデジタルギフト®を贈呈いたします。

※詳細は2026年8月14日に開示しました「株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご覧ください。

©Betrend Corporation All rights reserved

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



ビートレンドは、顧客管理のDXで流通・小売・飲食・サービス業の収益力及び生産性の向上を目指しています。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及び信頼性の維持・向上に取り組んでいます。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4,058万人（2026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。

©Betrend Corporation All rights reserved

用語説明

用語	説明
ARR	Annual Recurring Revenue（年間経常収益）　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 期末ARR=期末月のMRR×12
MRR	Monthly Recurring Revenue（月間経常収益）　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
SMB	Small and Medium Businessの略で、一般的に中堅・中小企業を指す
MCP	Model Context Protocolの略　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が向上
SaaS	Software as a Service（サービスとしてのソフトウエア）　クラウド経由でソフトウエアを提供するビジネスモデル　本業績説明資料では、定期課金（ストック型）の売上を指す
CRM	Customer Relationship Management（顧客関係管理）　顧客情報を管理し、営業支援や顧客満足度向上を目指すシステム
スマートCRM（SCRM）	スマートフォンを主体とする当社の主力CRMサービス
メールマーケティングサービス	メール配信を通じたマーケティングを支援するサービス
チャーンレート	既存の契約金額に占める、各サービスの解約額と減少額の合計額の直近12ヶ月の割合の平均 顧客の離脱率を表す指標
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
MROI	Marketing Return on Investmentの略、マーケティング投資対効果を指す

©Betrend Corporation All rights reserved

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/company/　facebook https://www.facebook.com/BetrendCorporation/　https://x.com/Betrend/

©Betrend Corporation All rights reserved

ひらめきに、わくわく。

Betrend®