

2023年12月期 決算説明資料

2024年2月14日

ビートレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)

Betrend 



目次

1. 2023年12月期 決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
3. 自己株式取得状況
4. Appendix

※ 当資料における2023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. 2023年12月期 決算概要

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. 自己株式取得状況

4. Appendix

※ 当資料における2023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。



売上高	1,091百万円	前年同期比	+0.2%	進捗率	100.1%
当期純利益	66百万円	前年同期比	-33.3%	進捗率	106.5%

(進捗率は、2023年11月14日開示した修正後の通期業績予想の数値で算出)

■ 2023年12月期決算 トピックス

- 2023年12月末時点でのCRMサービス全体のARR（下段参照）は、938,482千円（前年同期比2.7%増、24,653千円増）となりました。主力サービスであるスマートCRMサービスのARRは、704,864千円（同6.1%増、40,411千円増）に増加しました。モバイルオーダー、サポートデスク等（注1）を除く基本サービスで608百万円（前年同期比+11.2%）、会員数31,039千人（注3）スマートCRMサービス新規導入企業16社（2023年1月から2023年12月）と、既存導入企業による継続的な会員獲得の活動に伴う従量料金の売上が堅調に推移しスマートCRMサービスの売上全体の増加に寄与。
- カスタマイズサービスの売上高は、上半期前半までの新型コロナウイルス感染症によるアプリ案件の検討期間の長期化が通期売上に影響し、既存導入先の新機能追加時のソフトウェア開発による売上が中心となりました。その結果、カスタマイズサービス全体の売上としては147,836千円（同15.2%減、26,515千円減）となりました。
- 売上原価は、システム運用に伴う外部へのライセンス費用等、サービス構築に関わる外注費用、保管データの暗号化などのセキュリティ強化に関わるデータセンター費用が増加しましたが、自社開発アプリを全顧客に適用していった結果、外部へのライセンス費用は大幅に減少したため、前年同期比0.7%増加（+3百万円）となりました。販売管理費は、人件費、採用費、教育研修費および前監査法人の監査工数増による追加費用等（+7.3百万円）により、前年同期比11.2%増加（+47百万円）。

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月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

2023年12月期 四半期推移



前四半期と比較し売上 (+13.2%)利益(+107.7%)ともに回復基調

(百万円)

	第1四半期	第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	実績	実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率	実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率	実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	276	267	-8	-3.2%	256	-10	-3.9%	290	+33	+13.2%
売上原価	141	137	-3	-2.6%	121	-16	-12.0%	126	+5	+4.8%
売上総利益	134	129	-5	-3.9%	135	+6	+4.8%	163	+28	+20.7%
販売費及び一般管理費	113	111	-2	-2.2%	116	+5	+4.7%	124	+7	+6.7%
営業利益	21	18	-2	-13.0%	19	+1	+5.9%	39	+20	+103.9%
経常利益	21	18	-2	-13.0%	19	+1	+6.1%	39	+20	+103.5%
当期純利益	14	12	-2	-14.7%	13	+0	+7.7%	27	+14	+107.7%

2023年12月期 業績サマリー



新型コロナウイルス感染症禍が終焉し成長投資を開始（-33.3%減益）。修正事業計画は達成

(百万円)

	2022年12月期		2023年12月期		前期比		2023年12月期業績予想 (2023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	1,088	100.0%	1,091	100.0%	+2	+0.2%	1,090	100.1%
売上原価	523	48.1%	527	48.3%	+3	+0.7%	535	98.3%
売上総利益	565	51.9%	564	51.7%	-1	-0.2%	554	101.8%
販売費及び一般管理費	418	38.4%	465	42.6%	+47	+11.2%	460	100.9%
営業利益	147	13.5%	98	9.1%	-48	-32.8%	93	106.2%
経常利益	146	13.5%	98	9.1%	-47	-32.5%	93	106.1%
当期純利益	100	9.2%	66	6.1%	-33	-33.3%	62	106.5%

2023年12月期 貸借対照表（要約）



黒字確保で、自己資本比率は88.1%(+4.2pt)

(百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	増減額	増減率
流動資産	741	761	+19	+2.7%
現金及び預金	595	568	-27	-4.6%
売掛金	107	129	+21	+19.8%
固定資産	199	187	-12	-6.2%
資産合計	941	948	+7	+0.8%
流動負債	127	88	-39	-30.6%
買掛金	33	33	+0	+1.4%
固定負債	23	24	+0	+0.3%
負債合計	151	112	-39	-25.7%
純資産	789	836	+46	+5.9%
負債純資産合計	941	948	+7	+0.8%

- 自己資本比率88.1%
(前事業年度末比4.2ポイント増)
- 2023年12月期
当期純利益：66百万円
ストックオプション行使
：2百万円



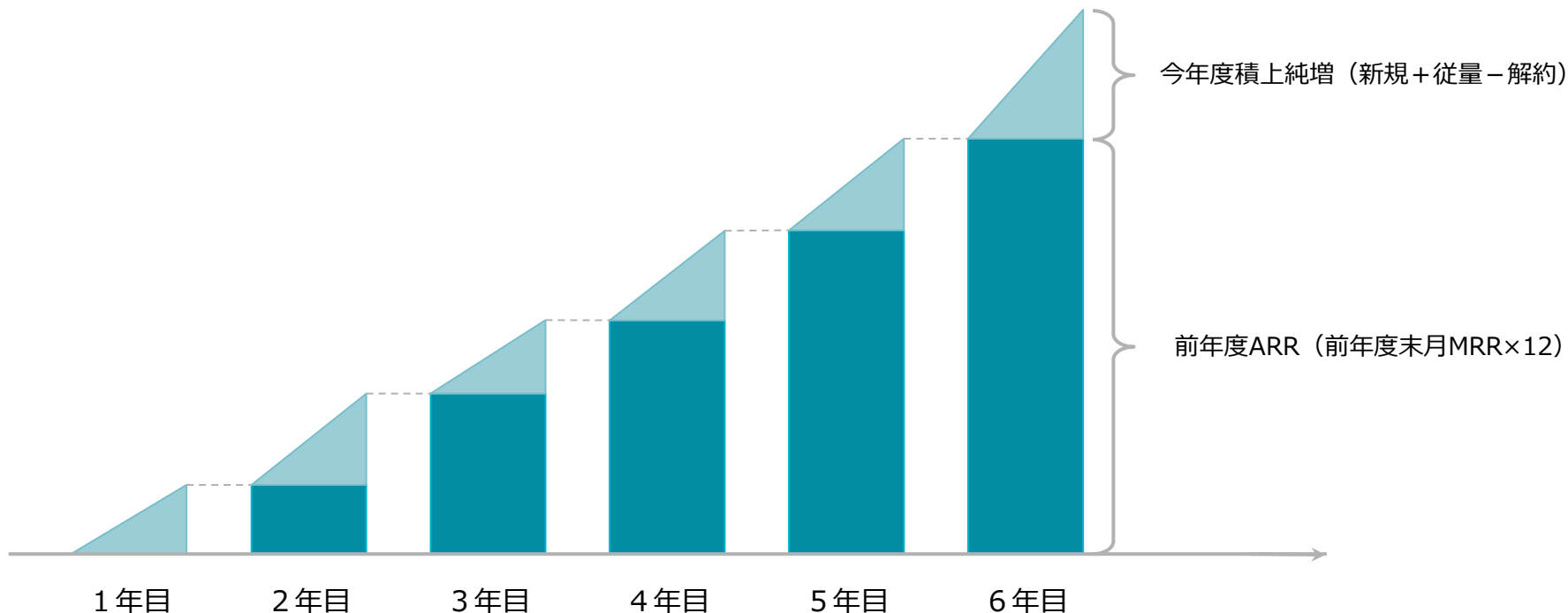
← リカーリング性質の売上 →

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">■ サポートデスク (固定売上)■ モバイルオーダー	<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■ カスタマイズ年間保守料■ 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

CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



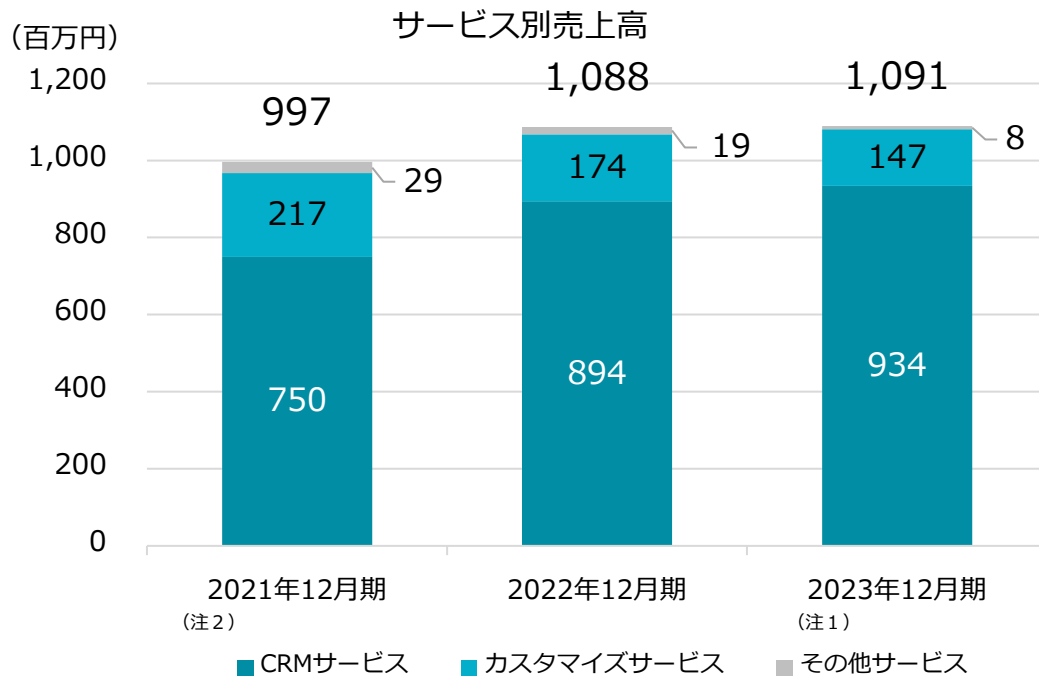
- リカーリング性質の月次売上（MRR） *MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。
MRR = 契約社数 × (1社当たり基本料金 + 1社当たり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等)
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR × 12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



サービス別売上高の状況



- リカーリング性質のCRMサービスは増加 (+4.5pt)
一時的な売上であるカスタマイズサービスは減少 (-15.2pt)



CRMサービス

前年同期比 **4.5% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **15.2% 減**

その他サービス

前年同期比 **56.5% 減**

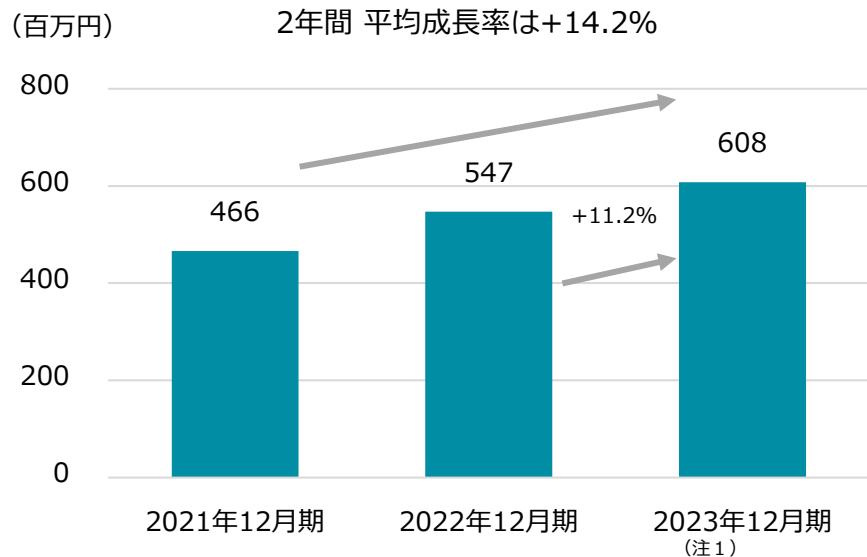
スマートCRMのARR推移（サービス別）



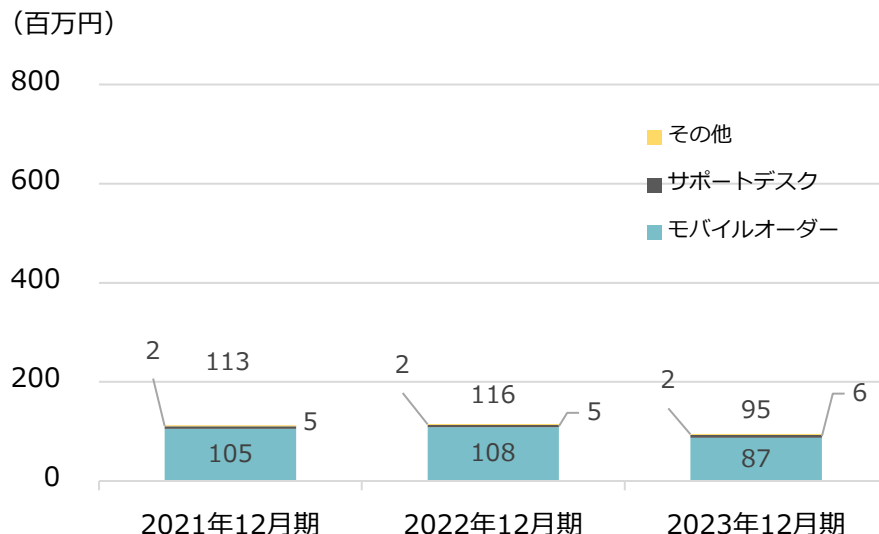
■2年間 平均成長率は 14.2%

2022年12月期から2023年12月の基本サービス対前年同期比11.2%増
(全スマートCRM売上 6.1%増) (注1)

スマートCRMサービス ARR（基本サービス）



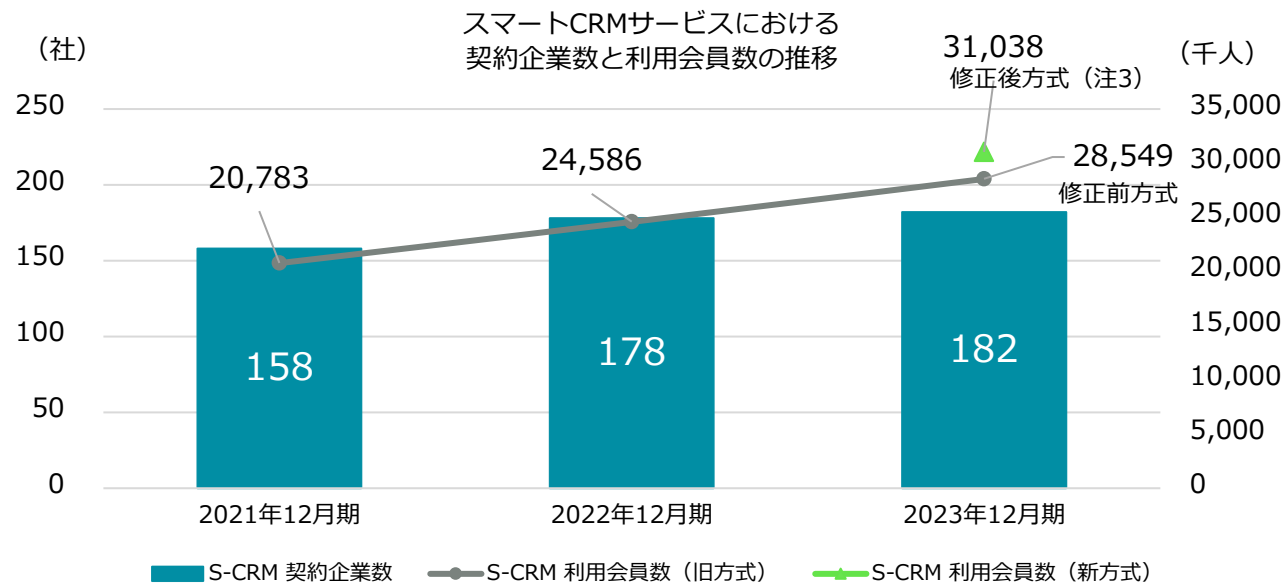
スマートCRMオプションサービスARR（モバイルオーダー、サポートデスク、その他(注)）売上推移



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



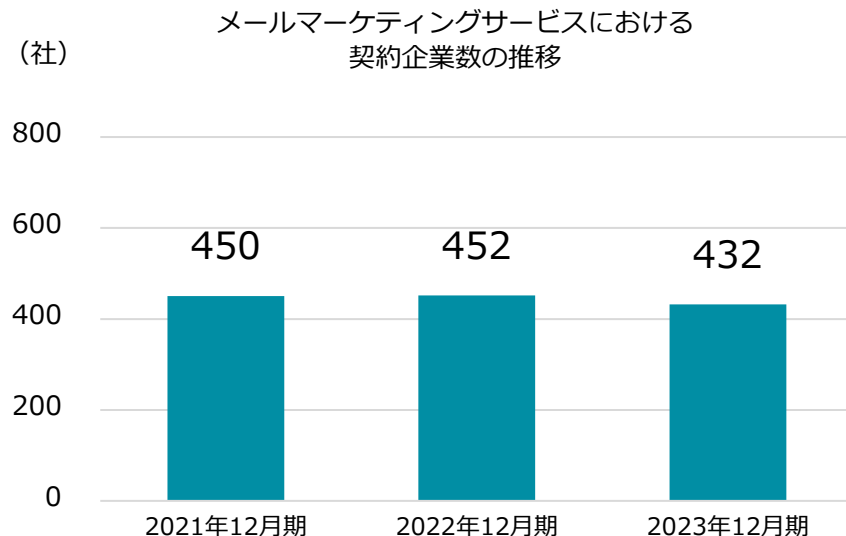
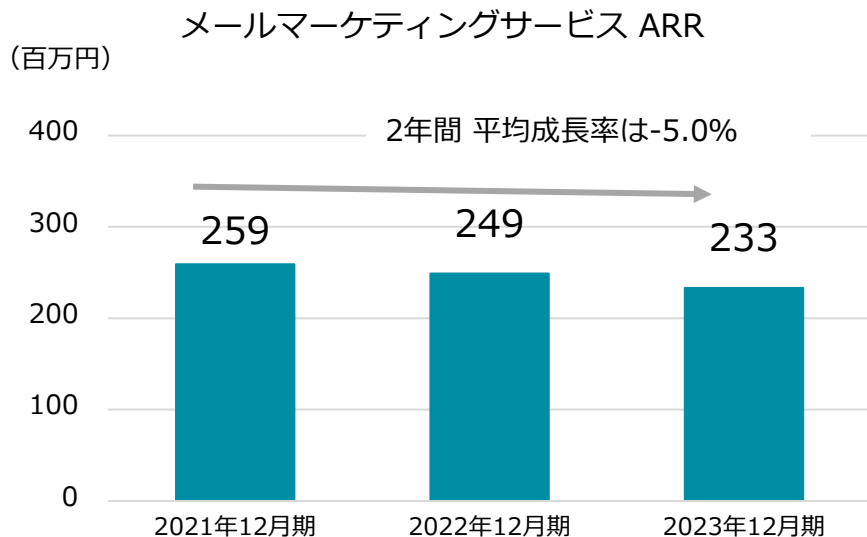
利用会員数が3,100万人を超える



※注3の詳細については20ページ参照



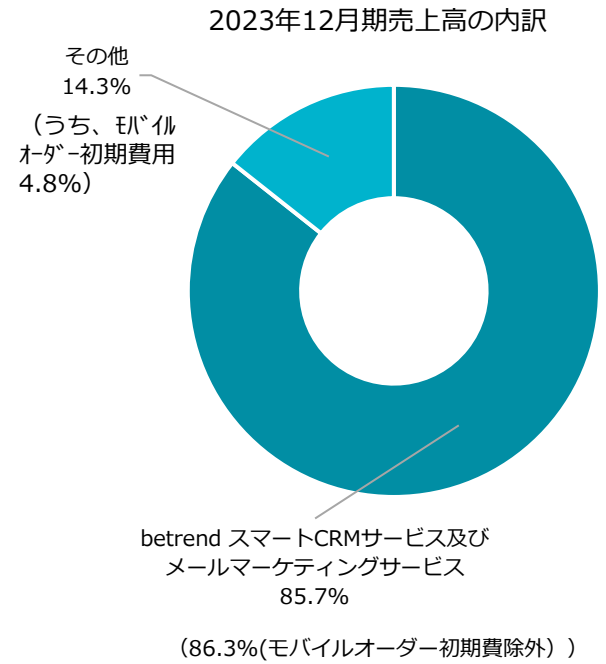
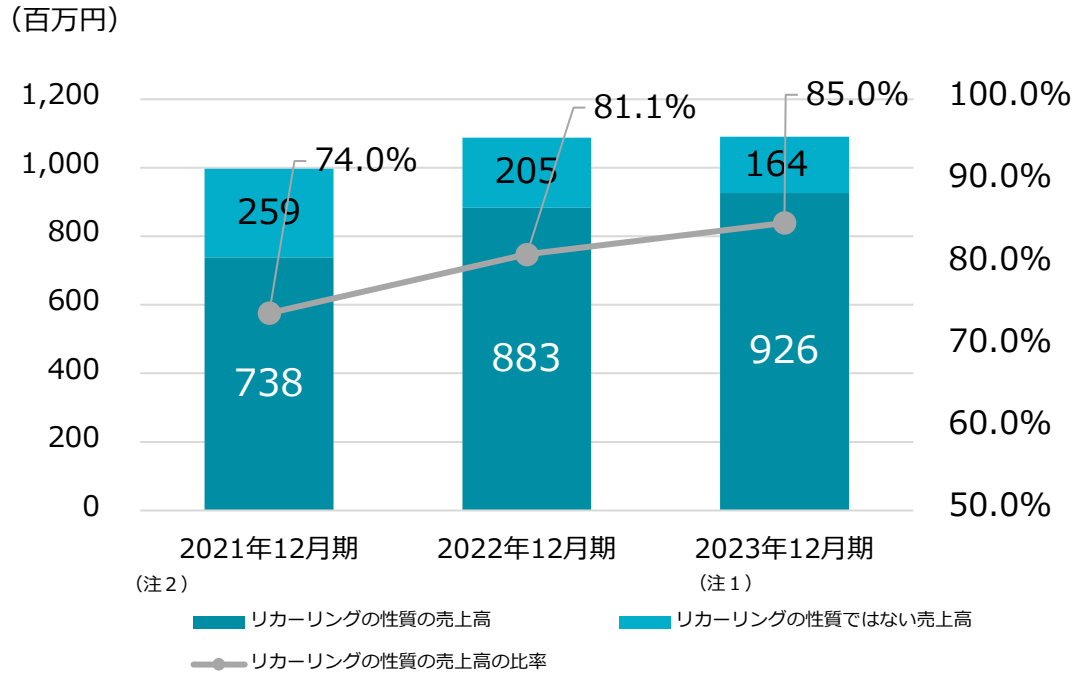
- 2021年12から2023年12月の年平均成長率は -5.0%
- 対前年同期比 6.3%減





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85.0%（前年同期比+3.8ポイント）
- リカーリングの性質の売上高は926百万円（前年同期比+43百万円、+4.9%）

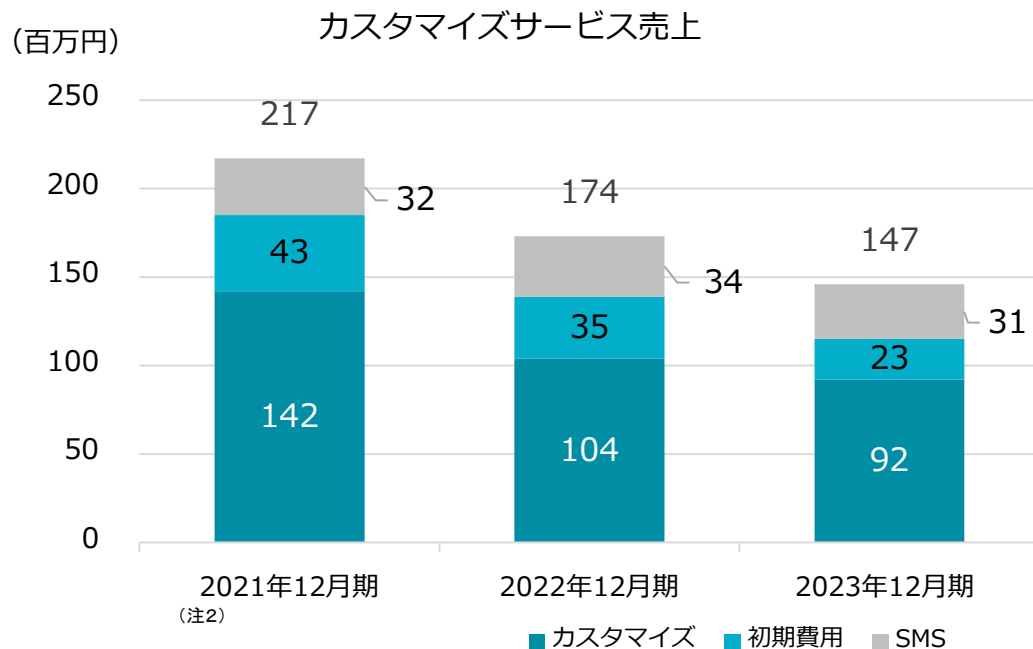


※リカーリングの性質の売上：サービス提供後、契約更新時に解約がされない限り継続的に売上高となる性質の売上



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15.2%減（147百万円、前年同期比-26百万円）。新規案件計上の停滞により、カスタマイズ開発売上、初期費用売上が減少一方で工数のかかるカスタマイズが減少することで標準ソフトウェア開発の進捗は加速



カスタマイズ

前年同期比 **11.6% 減**

初期費用

前年同期比 **34.4% 減**

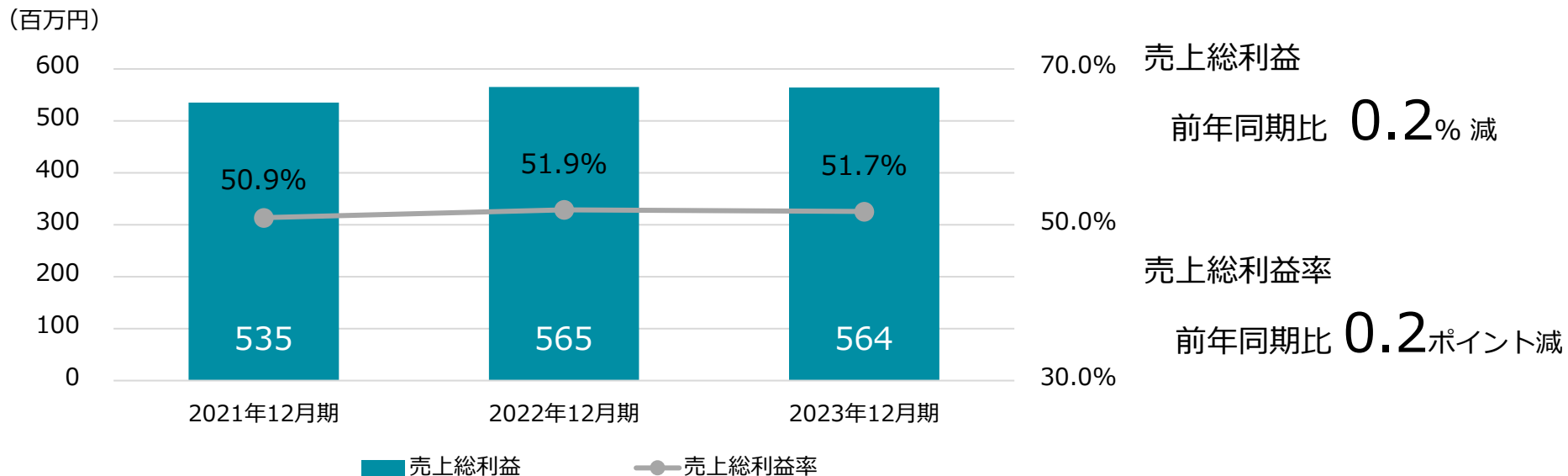
SMS

前年同期比 **6.1% 減**

売上総利益と売上総利益率



- 売上総利益は、564百万円（前年同期比 - 1百万円、-0.2%）
システム開発投資や設備投資及び人材採用への成長投資を開始し、利益率は横ばい

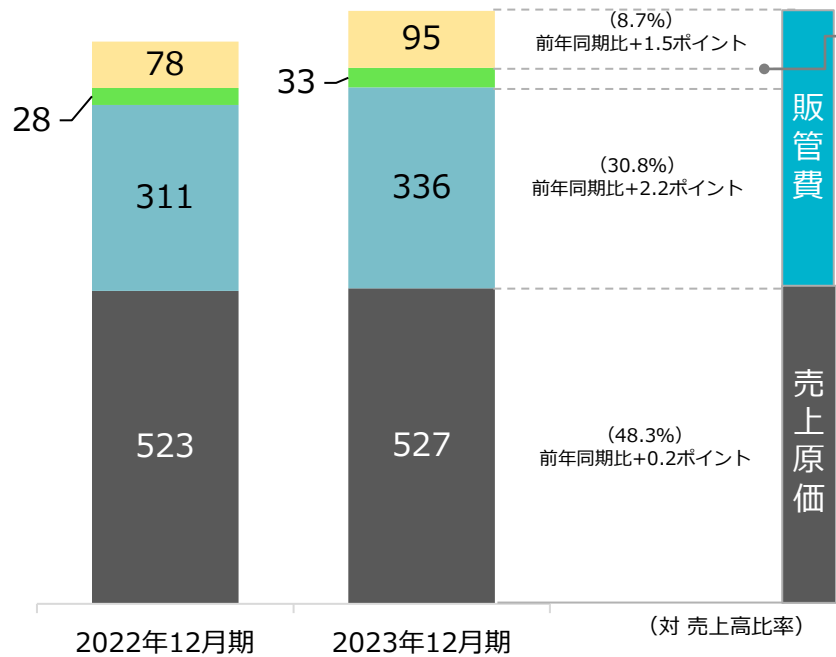


営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



- 営業費用は992百万円（前年同期比 +50百万円、対売上高比率前年同期比+4.5ポイント）
システム開発投資や設備投資及び人材採用への成長投資を積極的に開始

(百万円)



■ 販管費 465百万円 (+47百万円)
(対売上高比率前年同期比+4.2ポイント)

- ・ 人件費、派遣費、採用費等が増加(+25百万円)
- ・ 前監査法人の工数増による追加費用等 (+7.7百万円)
- ・ 監査法人変更に伴う費用の減少 (-2.6百万円)

■ 売上原価 527百万円 (+3百万円)
(対売上高比率前年同期比+0.2ポイント)

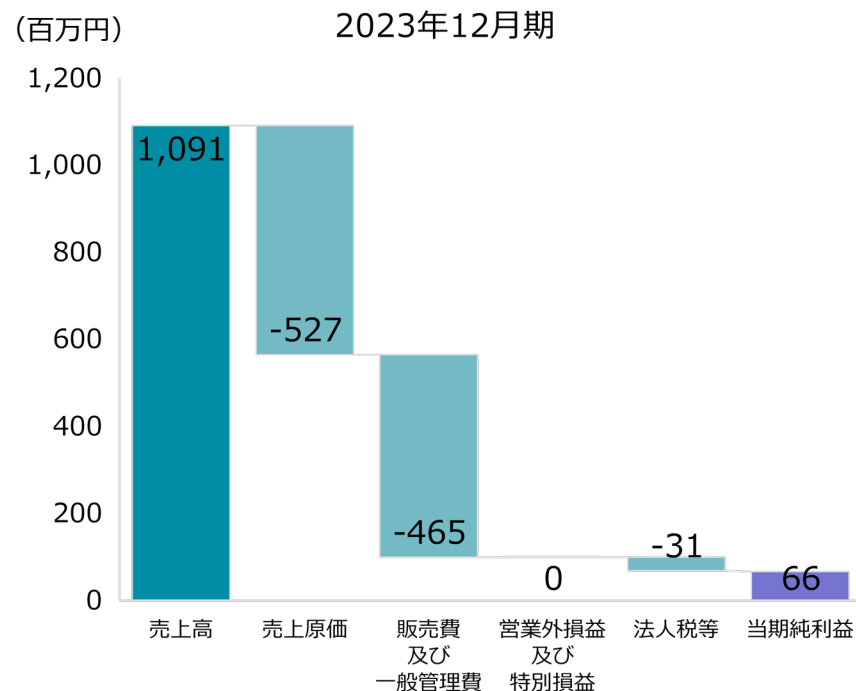
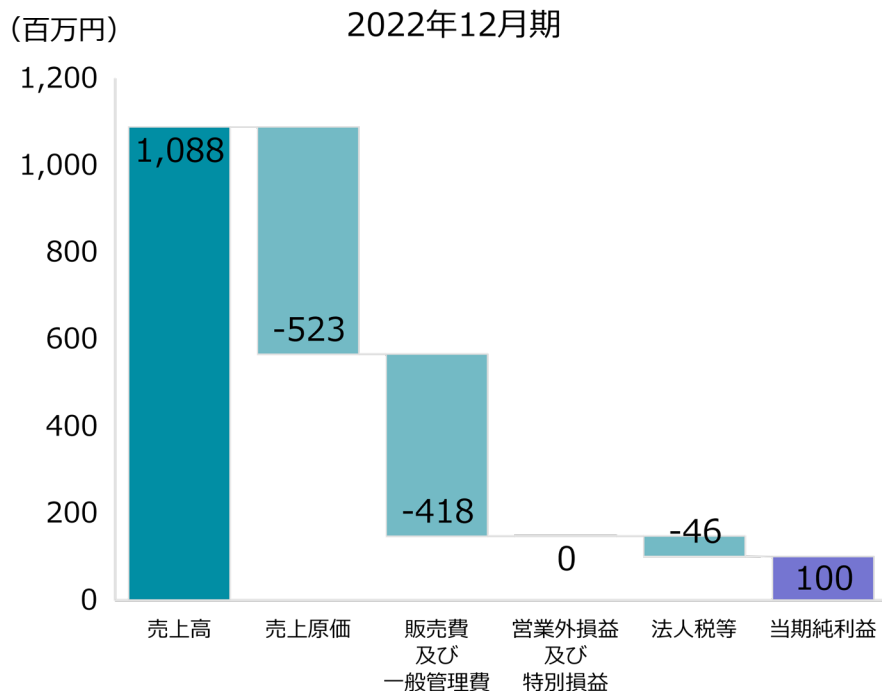
- ・ サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発費用（人件費、ソフトウェア開発外注費）が増加。
- ・ システムの信頼性向上や保管データの暗号化などのセキュリティ強化への投資により、データセンター費用増加
- ・ 自社開発プラットフォーム置換に関わるライセンス費用等減少(仕入費用減少)

■ 売上原価 ■ 人件費及び採用費 ■ 支払報酬 ■ その他

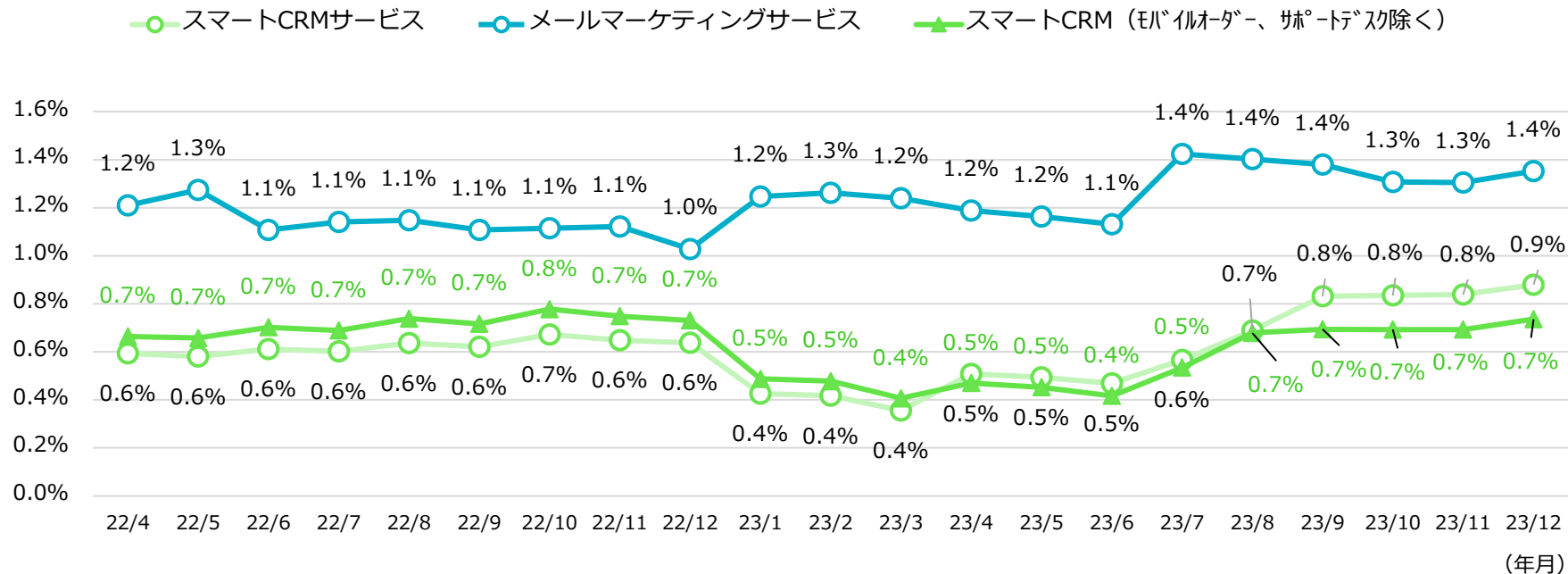
2023年12月期 当期純利益



- 当期純利益は、66百万円（前年同期比 -33百万円、-33.3%）
成長投資を開始し、減益ながらも黒字確保



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



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：前事業年度（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、本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：前事業年度（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、本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2021年12月期および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。
- ・注2：前事業年度（2022年12月期）期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、「収益認識会計基準」という。）を約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。これにより、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、顧客への財又はサービスの提供における役割が代理人に該当する取引については、顧客から受け取る対価の総額から仕入先等に支払う額を控除した純額で収益を認識しております。2021年12月期に係る数値については、当該会計基準に遡って適用した後の未監査の数値となっております。
- ・注3：会員数につきましては、当第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。当資料では旧方式での会員数を併記しておりますが、新方式は前期以前には遡及計算できないため、前年（2022年12月期）同期との増減数、増減率は記載しておりません。



目次

1. 2023年12月期 決算概要
- 2. 2024年12月期 通期業績予想**
3. 自己株式取得状況
4. Appendix

※ 当資料における2023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 通期業績予想



2024年12月期は、単年度ではなく、中長期での売上・利益の最大化を図るために、成長投資を実行する予定

2023年12月期に「betrend connect」を発表した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

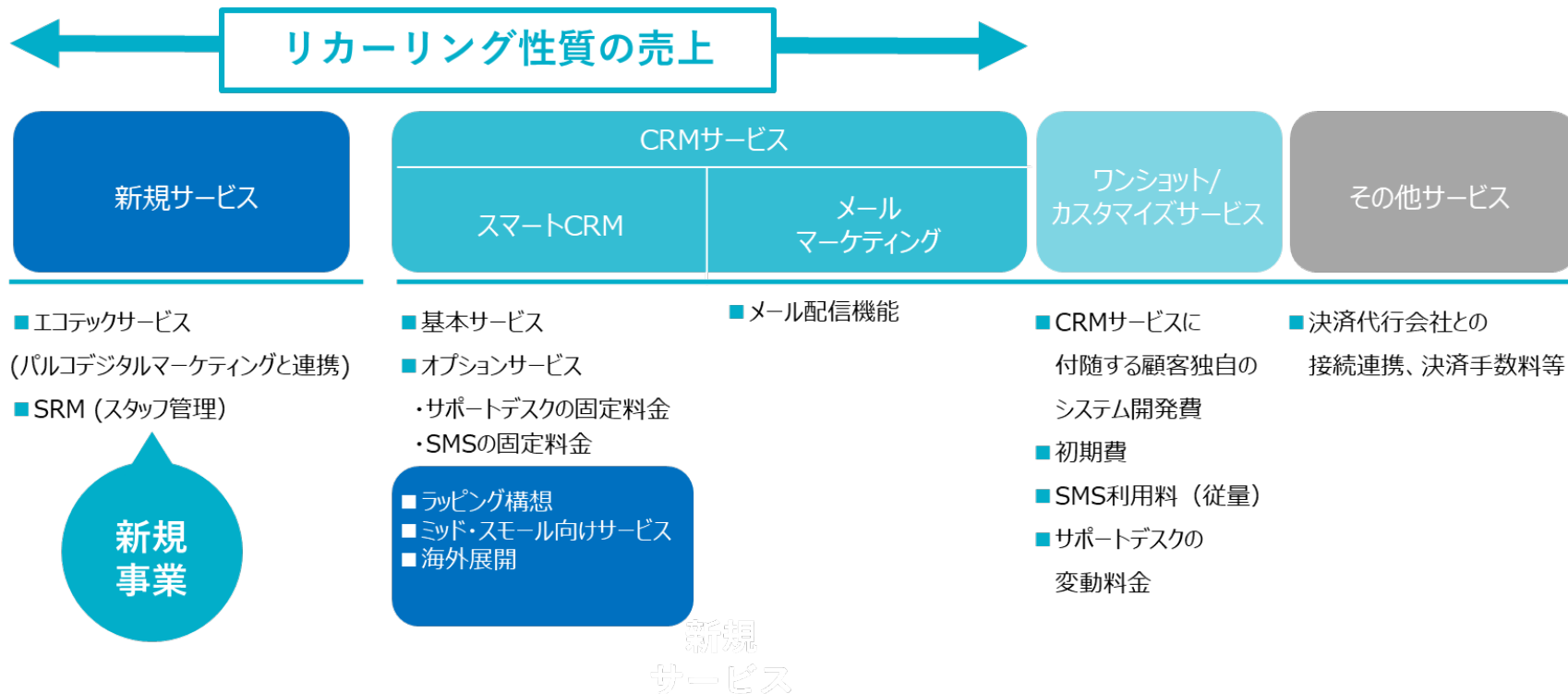
(百万円)

	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%	1,135	100.0%	+43	+4.0%
売上原価	527	48.3%	569	50.2%	+42	+8.1%
売上総利益	564	51.7%	565	49.8%	+1	+0.2%
販売費及び一般管理費	465	42.6%	554	48.9%	+89	+19.3%
営業利益	98	9.1%	10	0.9%	-88	-89.5%
経常利益	98	9.1%	10	0.9%	-88	-89.5%
当期純利益	66	6.1%	7	0.6%	-59	-89.2%



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





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



『betrend connect』プログラム

オンライン/オフラインの顧客接点拡大を支援

対象サービスは、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



株式会社スマレジ



日本電気株式会社



NEW 株式会社タスネット

■ LINE 連携



LINE ヤフー株式会社



■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)



株式会社バリューデザイン



■ 顧客情報システム



東芝テック株式会社

■ 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

■ 電子スタンプ



AMBL 株式会社



株式会社
ワンツーシーエムジャパン

■ 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

■ モバイルオーダー



セイコーソリューションズ
株式会社

■ 電子レシート



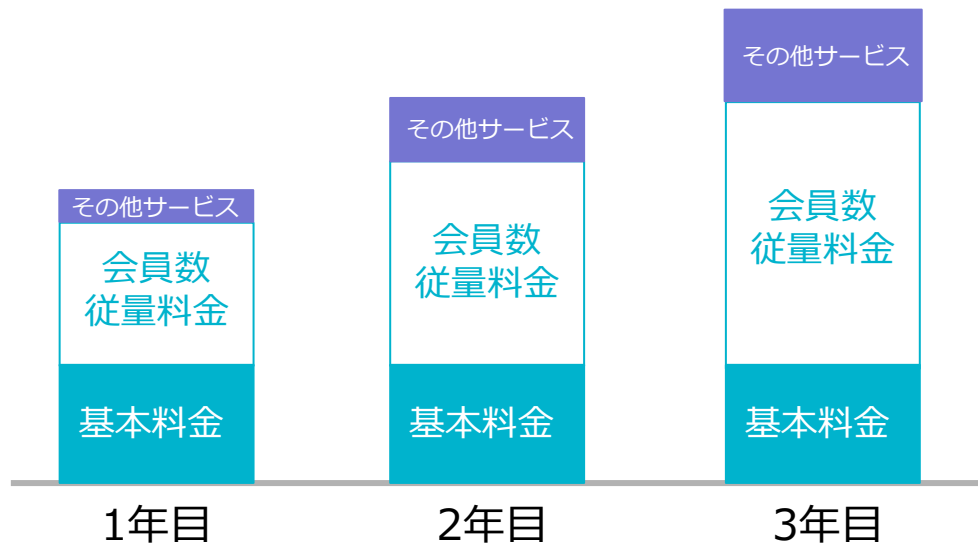
東芝テック株式会社

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。

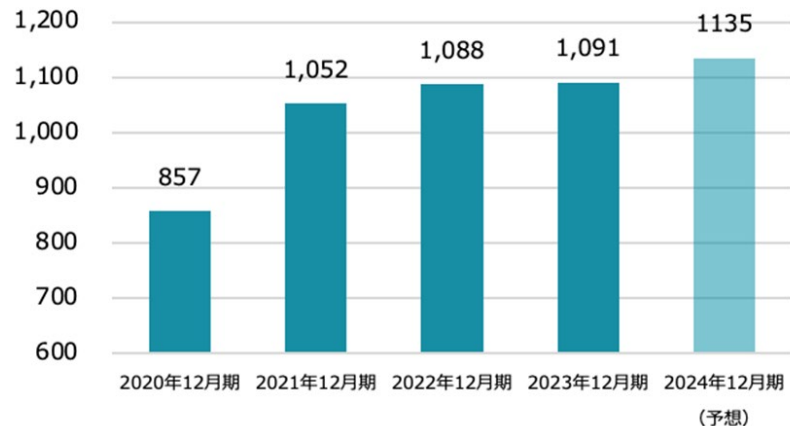
売上高 / 純利益の推移（予想含む）



新型コロナウイルス感染症禍においても適宜利益確保、2024年度は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仕組みを構築

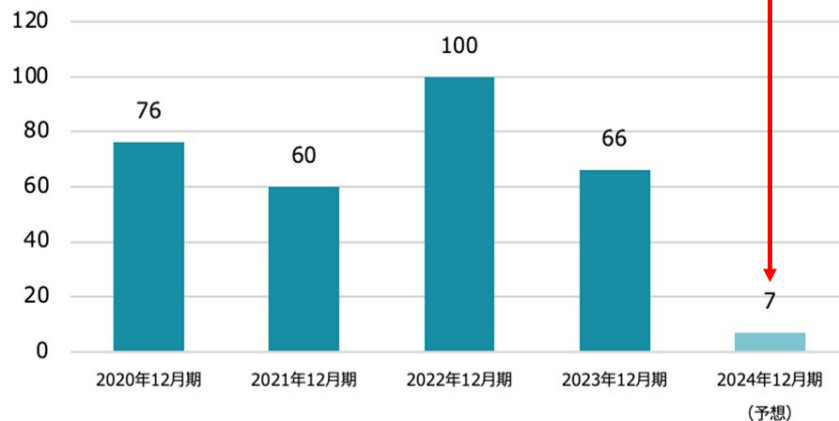
(百万円)

売上高の推移



(百万円)

純利益の推移



成長投資を実行

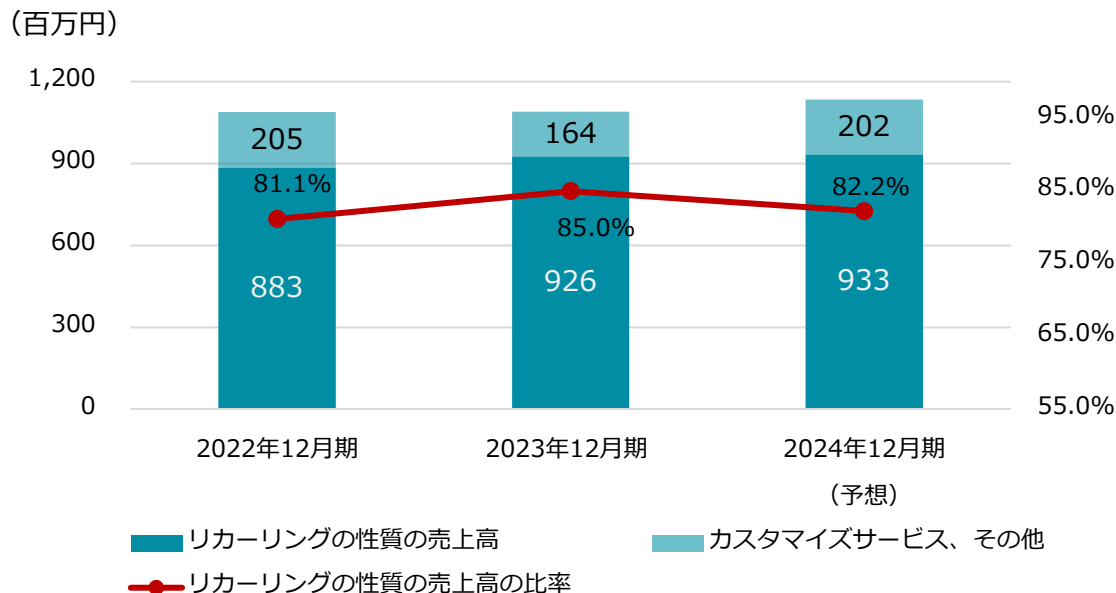
投資項目（対前年比）：
人材・開発関連：+116百万円
インフラ関連：+38百万円
マーケティング：+18百万円
業務委託費：+8百万円



リカーリング性質の売上高と比率（予想含む）

解約が発生しない限り翌年以降も売上が継続する性質のサービスが高い比率
今後、より高いリカーリング率を目指す

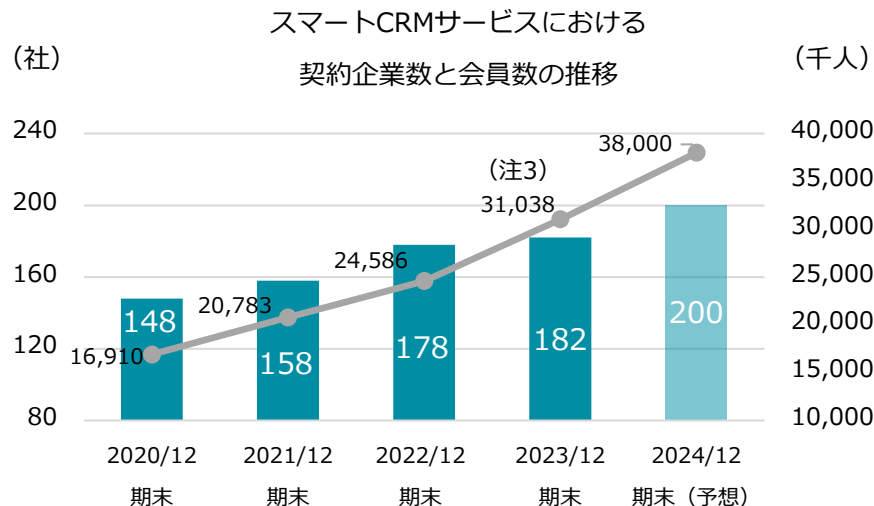
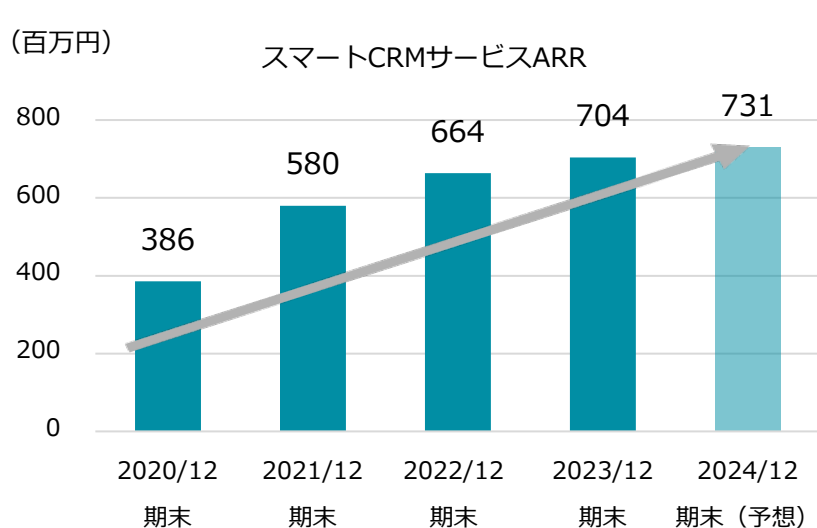
※2023年12月期及び2024年12月期は、2022年12月期までその他サービスに含まれていた売上のうち、CRM売上と連携する継続的な売上をCRMサービス(リカーリング性質の売上高)に移行



※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。



主力のスマートCRMサービスのARRは、新規案件獲得後、周辺サービスの導入による追加売上、利用会員増加に伴う従量料金が加算、年々着実な積み上りが収益成長の基盤



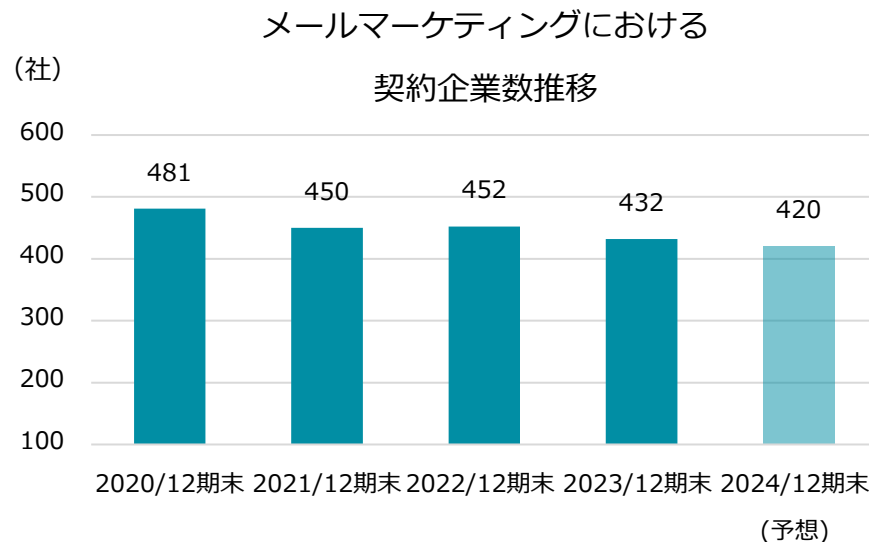
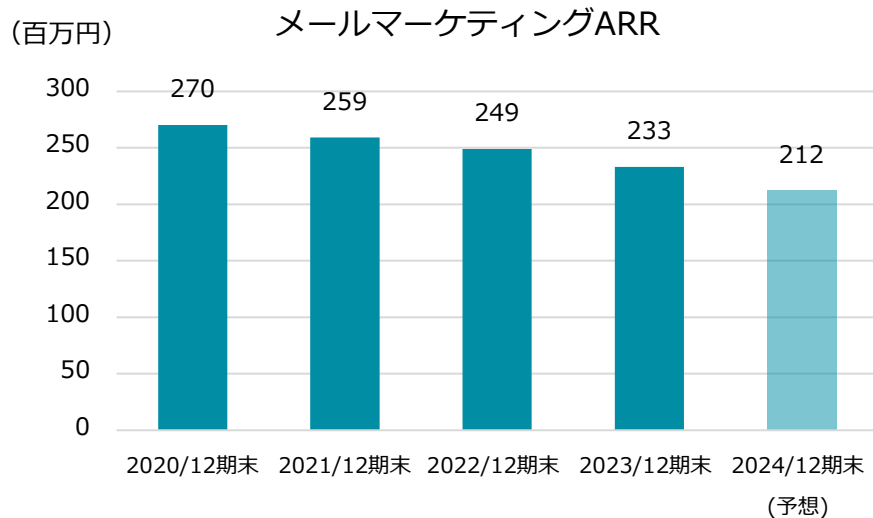
※注3の詳細については20ページ参照

※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月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。



メールマーケティングサービスは、利益率が高く安定的な収益基盤
底堅いニーズがあり、解約は低減の傾向にあり、今後は再度新規案件の獲得も目指す



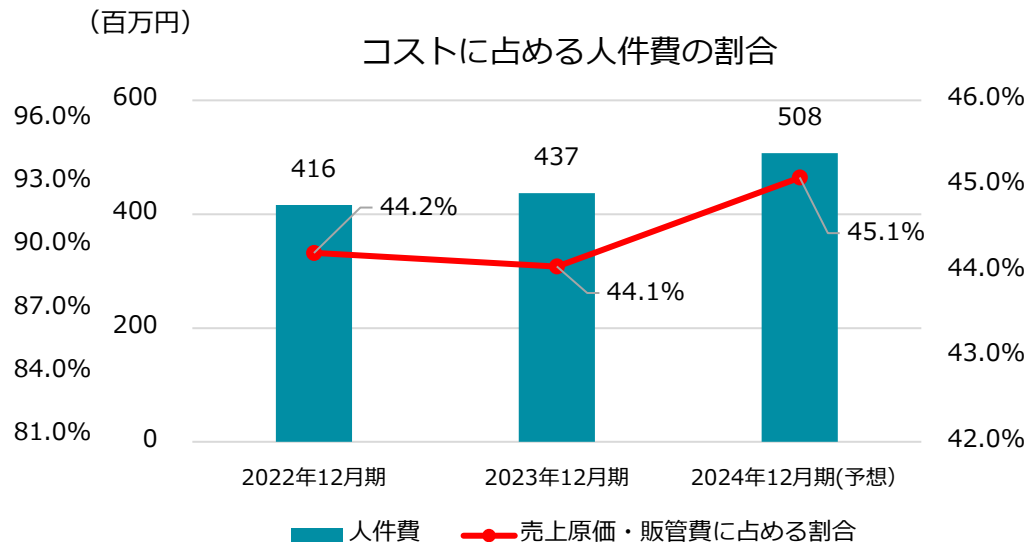
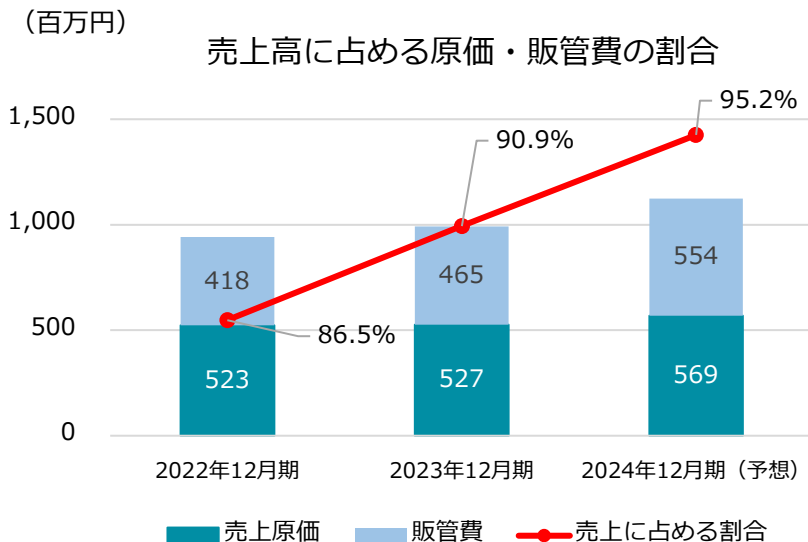
※ARR (Annual Recurring Revenue) :年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

※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月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

コスト構造に関する分析（予想を含む）



システム投資や人材採用への成長投資を行い、将来の原価率の逡減と労働生産性の逡増を目指す



※2024年12月期は主に以下要因により、2023年12月期に比べ、人件費が増加します。

- ・ 2023年12月期中に採用した人件費によるもの
- ・ 2024年12月期新規採用8名~10名の採用費及び人件費によるもの
- ・ 社員の昇給によるもの



目次

1. 2023年12月期 決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
- 3. 自己株式取得状況**
4. Appendix

※ 当資料における2023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。

自己株式取得状況（2024年2月8日現在）



2023年11月14日開催の取締役会決議に基づく自己株式取得は2024年2月8日をもちまして終了いたしました。

1. 2023年11月14日開催の取締役会の決議事項
 - (1) 取得対象株式の種類 普通株式
 - (2) 取得し得る株式の総数 50,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%）
 - (3) 株式の取得価額の総額 50,000千円（上限）
 - (4) 取得期間 2023年11月15日から2024年5月31日まで

2. 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計（2024年2月8日現在）
 - (1) 取得した株式の総数 50,000株
 - (2) 取得価額の総額 40,752,100円



目次

1. 2023年12月期 決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想
3. 自己株式取得状況
4. Appendix

※ 当資料における2023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（2023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

316,197,800円

主な事業内容

顧客管理のDX推進事業（SaaS型CRMサービス）

従業員数 81名

従業員 : 48名（嘱託含む）

役員 : 9名

契約社員 : 1名 業務委託 3名 ベトナムオフショア20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

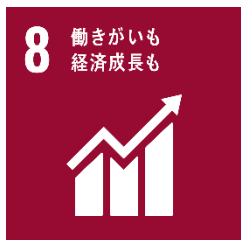
資格

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。女性社員比率は約45%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,100万人（2023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



®