

2021年12月期 第2四半期決算説明資料

2021年8月13日

ビートレンド株式会社
(東証マザーズ：4020)

Betrend ®



目次

1. 2021年12月期 第2四半期決算概要

2. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み

Appendix

- ・ 会社概要

※ 当資料における2019年12月期第2四半期及び2020年12月期第2四半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。



2021年12月期 第2四半期業績

売上高	489百万円	前年同期比	+17.0%	進捗率	49.7%
四半期純利益	12百万円	前年同期比	-67.1%	進捗率	12.6%

■ 2021年12月期 第2四半期トピックス

- ① 主力サービス「スマートCRM」は、第2四半期末ARRは450百万円（前年同期比+20.9%）、会員数18,375千人（前年同期末比+17.3%）

スマートCRMサービス新規導入企業11社（うち2021年4-6月期の新規導入企業数は7社）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好調に推移し、スマートCRMサービスの売上全体の増加に寄与。

- ② モバイルオーダーのサービス導入の進展・引き合いが、引き続き堅調

- ③ 売上原価が62百万円増加（前年同期比+35.2%）

モバイルオーダーシステムの販売に伴う店舗用機器類の仕入、カスタマイズ等の売上原価が一時的に増加。
前四半期（2021年1Q）に引き続き、ソフトウェアの開発の強化や品質・運用水準を向上させるための開発投資を積極的に行なったため、人件費及びソフトウェア外注費で構成されるサービスの運用費用が増加。

2021年12月期 第2四半期業績サマリー



(単位：百万円)

	2020年12月期 第2四半期 実績		2021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	418	100.0%	489	100.0%	+71	+17.0%
売上原価	178	42.8%	241	49.4%	+62	+35.2%
売上総利益	239	57.2%	247	50.6%	+8	+3.4%
販売費及び一般管理費	183	43.7%	228	46.7%	+45	+24.9%
営業利益	56	13.5%	19	3.9%	▲37	▲66.1%
経常利益	56	13.5%	19	3.9%	▲37	▲66.0%
四半期純利益	38	9.2%	12	2.6%	▲25	▲67.1%

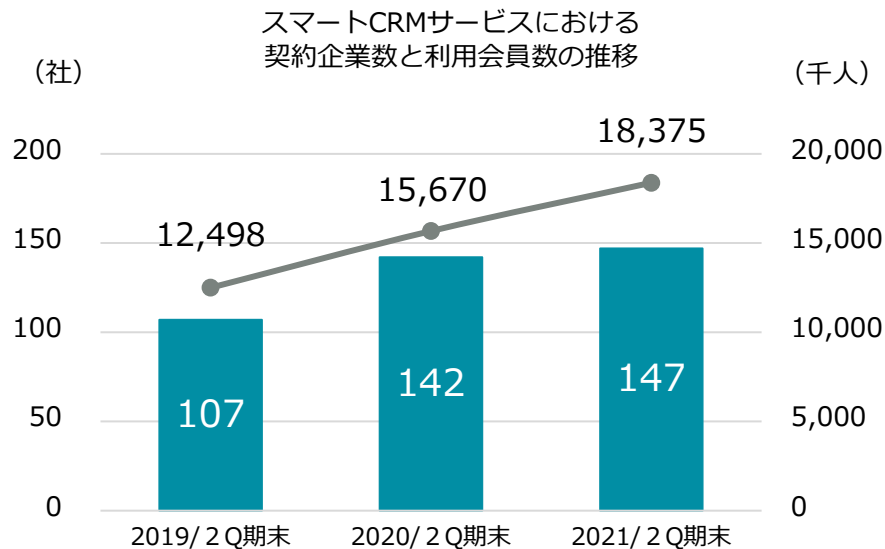
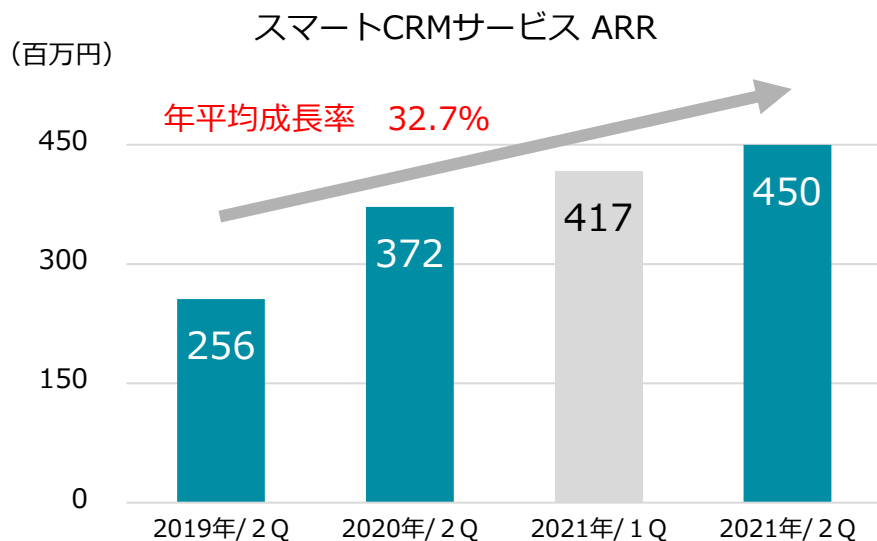


CRMサービス		カスタマイズサービス	その他サービス
スマートCRM	メールマーケティング		
<ul style="list-style-type: none">■ 会員属性 / 会員行動履歴情報の管理・統括■ 多様な情報送信手段 / 情報分析手段■ ストック型ビジネス	<ul style="list-style-type: none">■ メール配信機能に限定■ ストック型ビジネス	<ul style="list-style-type: none">■ 導入時の顧客企業の既存システムとの連携■ 顧客ニーズのシステム構築■ 開発費 / 年間保守料■ 初期費■ SMS利用料	<ul style="list-style-type: none">■ DMサービス■ ネット通販支援サービス■ 商品 / サービス決済会社との継続連携、決済手数料■ コールセンター業務 等



■ 2019年2Qから2021年2Qの年平均成長率は、32.7%と順調

新規導入先からの売上、既存導入先からの従量売上、オプション利用の追加売上もあり、2年間の年平均成長率は32.7%となりました。

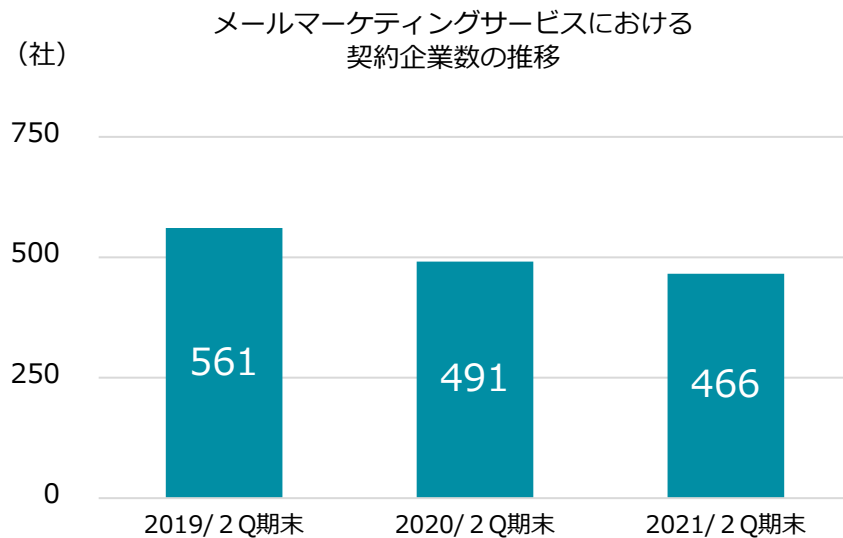
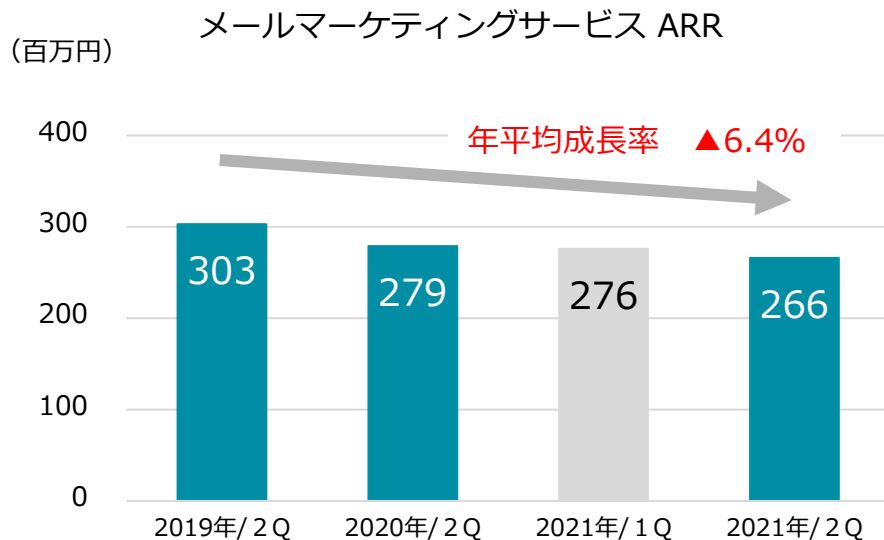


ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金額です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

MRR (Monthly Recurring Revenue) : 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。



■ 2019年2Qから2021年2Qの年平均成長率は、6.4%低下



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) : 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。

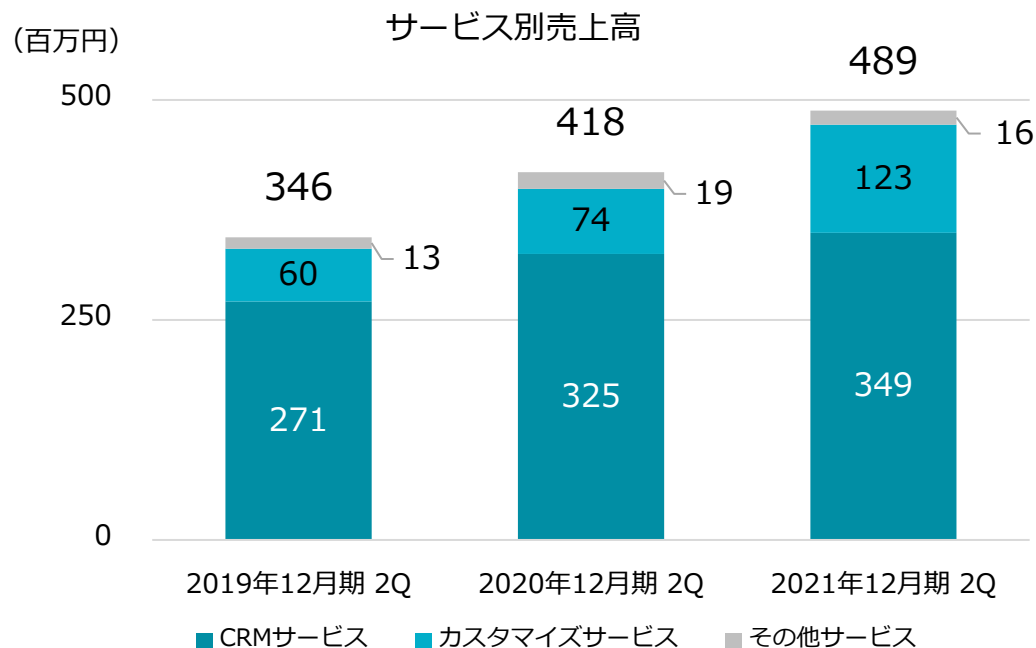
サービス別売上高の状況



■ 売上高は、489百万円（前年同期比 +71百万円、+17.0%）

新型コロナウイルス感染症の影響の長期化により、CRMサービスの売上高は微増。

カスタマイズサービスの売上高は、モバイルオーダーシステム関連による新規売上が売上増に寄与。



CRMサービス

前年同期比 **7.6% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **66.4% 増**

その他サービス

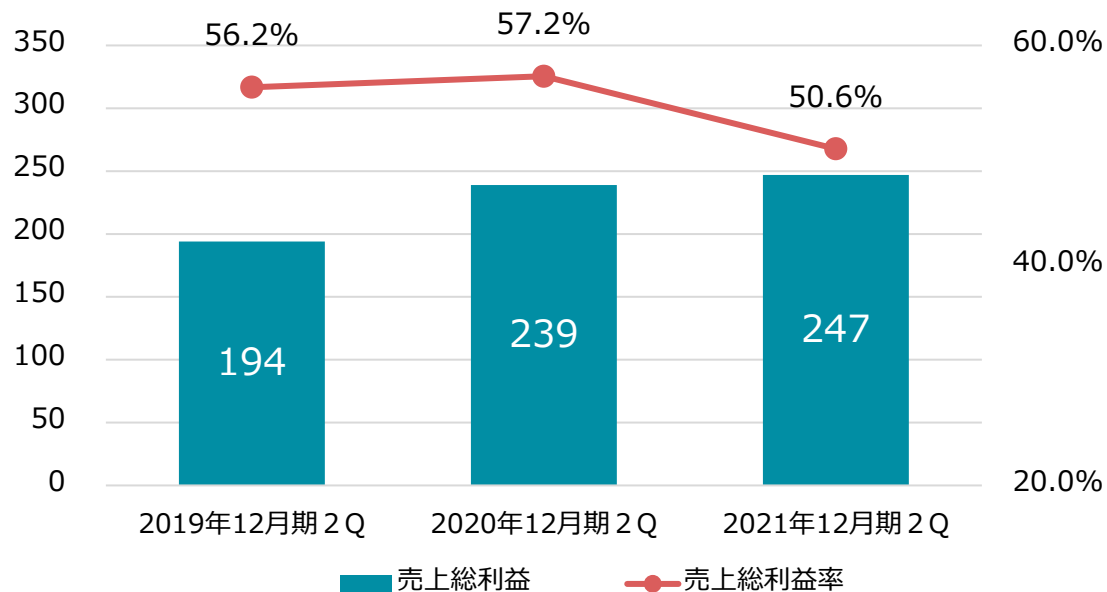
前年同期比 **13.8% 減**

売上総利益と売上総利益率



- 売上総利益は、247百万円（前年同期比 +8百万円、+3.4%）

(百万円)



売上総利益

前年同期比

3.4% 増

売上総利益率

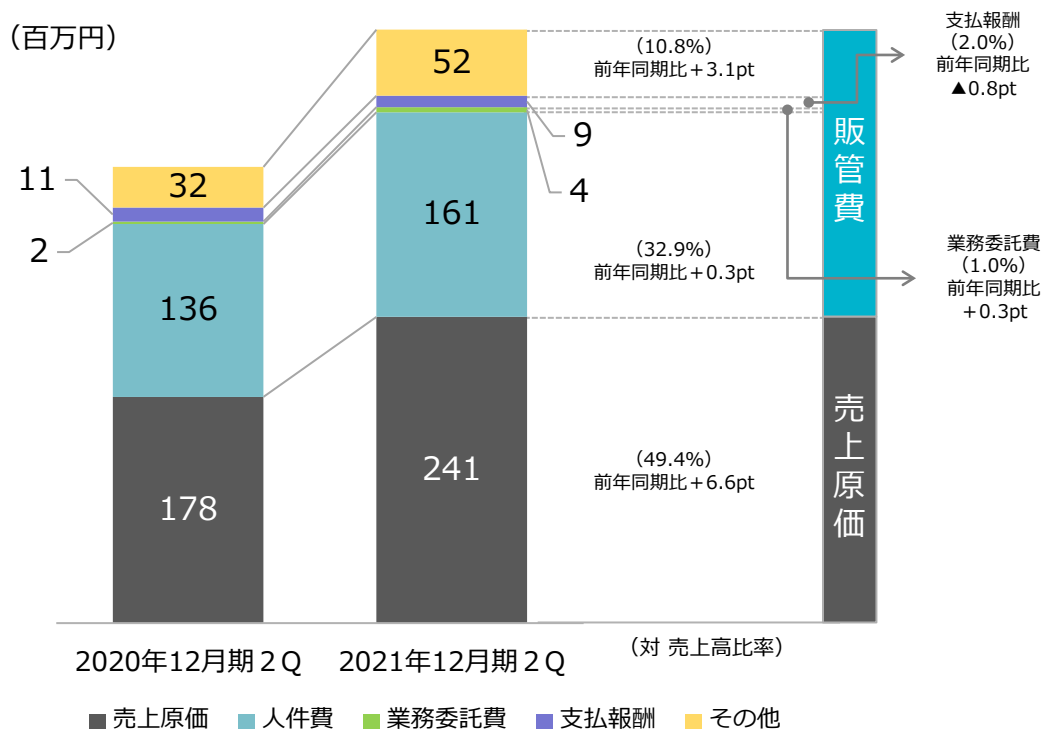
前年同期比

6.6pt 減

営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は、470百万円（前年同期比 +108百万円、+30.0%）



■ 販売費 228百万円 (前年同期比 +45百万円、+24.9%)

- ・販売促進活動としてWebによるセミナーを開催したことにより広告宣伝費が一時的に増加。
- ・営業及び管理部門の体制強化のため人員を採用し人件費が増加。

■ 売上原価 241百万円 (前年同期比 +62百万円、+35.2%)

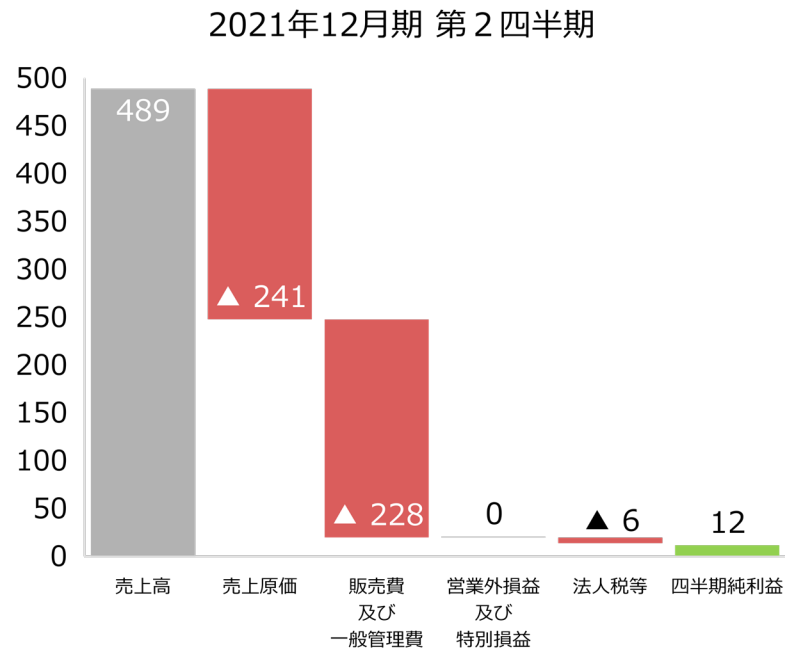
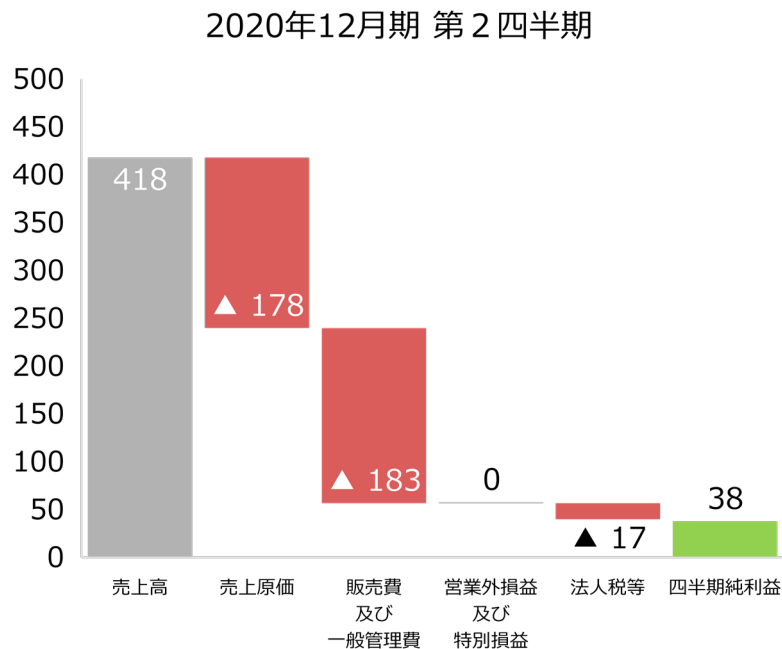
- ・アプリ関連プラットフォームの自社製ソフトウェアの置換は進行中、ただし2Qでの仕入原価の大きな低減は未了。
- ・1Qに引き続き、サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発の費用・外注費が増加。
- ・モバイルオーダーの受注数増加に伴い、仕入原価が増大。

四半期純利益



■ 四半期純利益は、12百万円（前年同期比 ▲25百万円、▲67.1%）

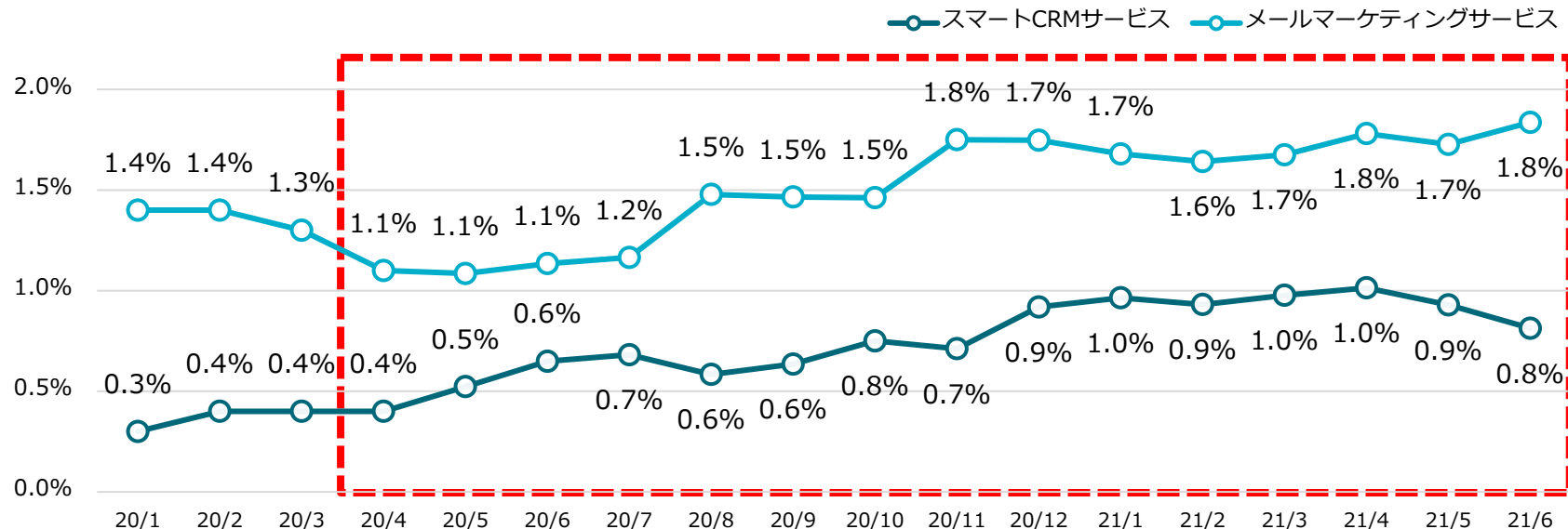
（単位：百万円）



事業の強み：チャーンレート（金額ベースの解約率）



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



平均月次解約率：既存の契約金額に占める、各サービスの解約や会員数・アカウント数・提供する機能の減少に伴い減少した契約金額の直近12ヶ月の割合です。

2021年12月期 第2四半期 貸借対照表 (要約)



	2020年12月期 期末	2021年12月期 第2四半期末	増減額	増減率
流動資産	553	594	+40	+7.4%
現金及び預金	440	458	+17	+4.0%
売掛金	97	123	+25	+26.5%
固定資産	146	180	+33	+23.0%
資産合計	700	774	+74	+10.6%
流動負債	138	115	▲22	▲16.6%
買掛金	25	49	+23	+90.1%
固定負債	9	26	+17	+181.8%
負債合計	147	142	▲5	▲3.9%
純資産	552	632	+80	+14.6%
負債純資産合計	700	774	+74	+10.6%

(単位：百万円)

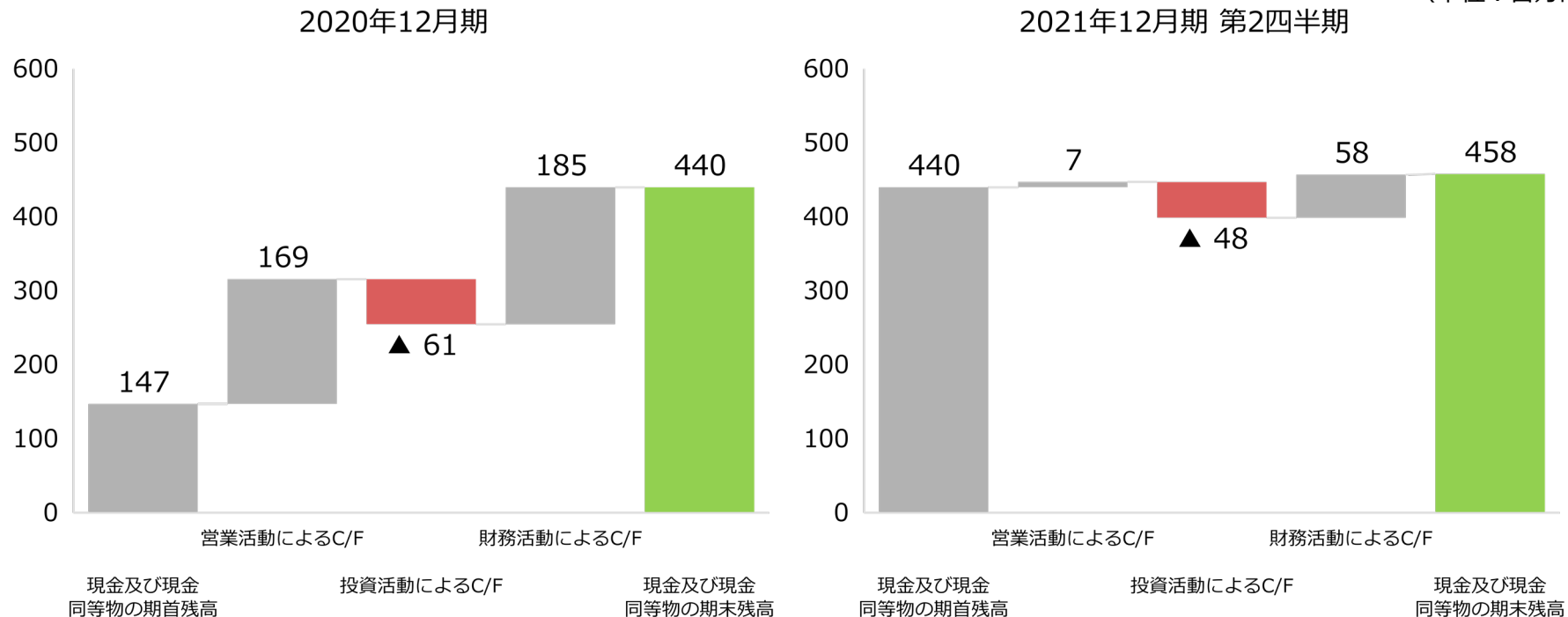
- OA及びSO行使による増加：67百万円
- 2021年12月期2Q四半期純利益：12百万円

2021年12月期 第2四半期 キャッシュフローの状況



- 2021年12月期 第2四半期末の現金及び現金同等物は、458百万円（前期末比+17百万円）

（単位：百万円）

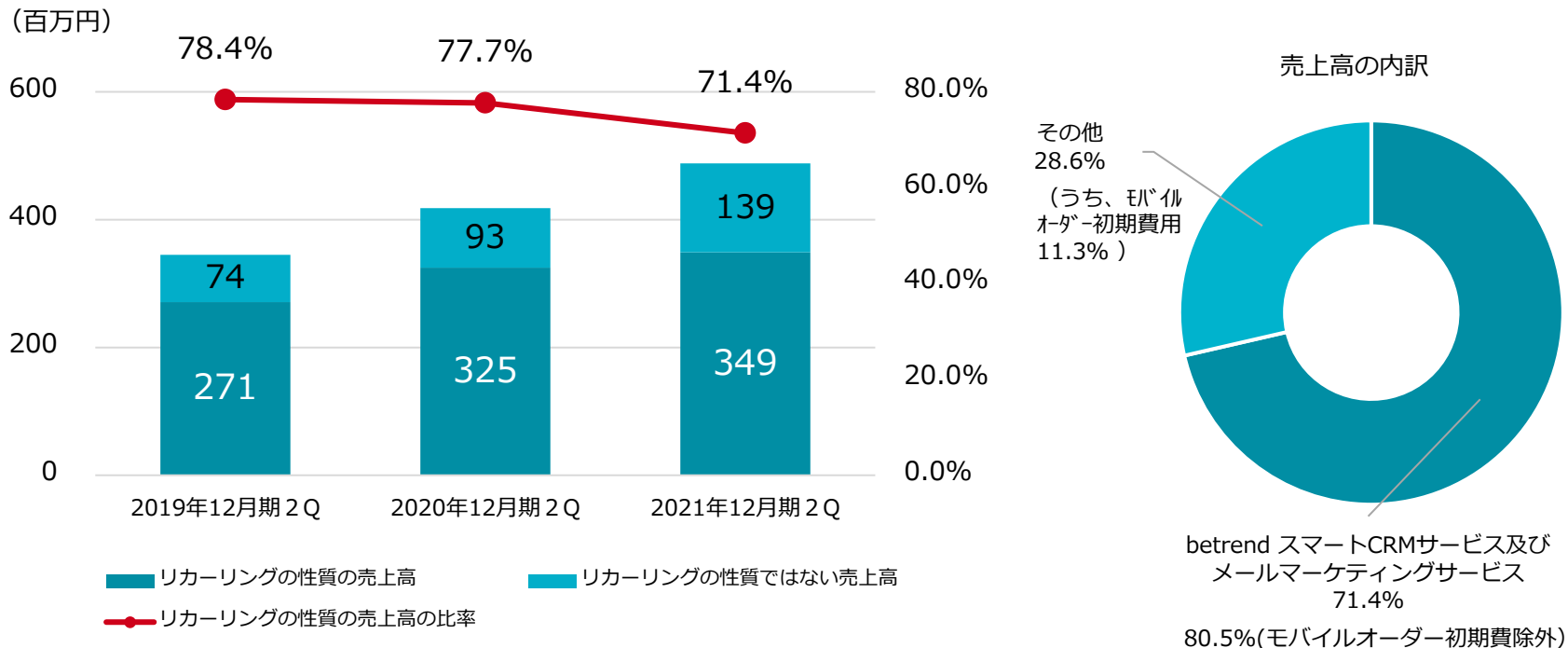


リカーリング比率



■ リカーリングの性質の売上高は、349百万円（前年同期比+24百万円、+7.6%）

全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高は71.4%と、前年同期比6.3pt低下。



※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



1. 2021年12月期 第2四半期決算概要

2. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み

Appendix

- ・ 会社概要

※ 当資料における2019年12月期第2四半期及び2020年12月期第2四半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。

2021年12月期 業績予想（変更はありません。）



- 主要販売パートナー（販売代理店）との連携が進展し、1Qに引き続きスーパーマーケット・ドラッグストア等の量販店からの引合いが増加する一方、外食産業関連からの売上高は、モバイルオーダー等の新サービスが貢献すると予想。新規スマートCRMの受注残件数は、13件（2021年6月末現在）

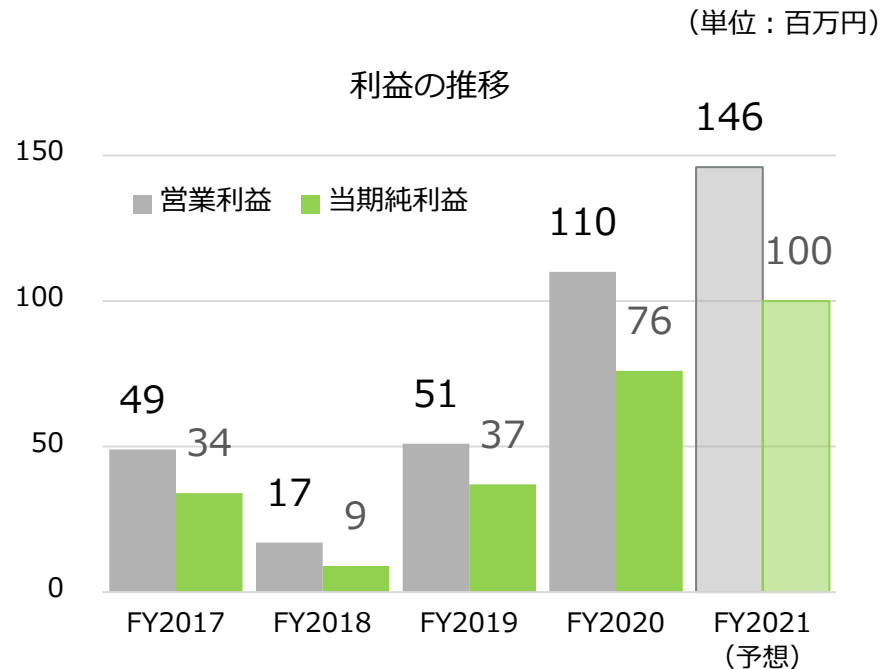
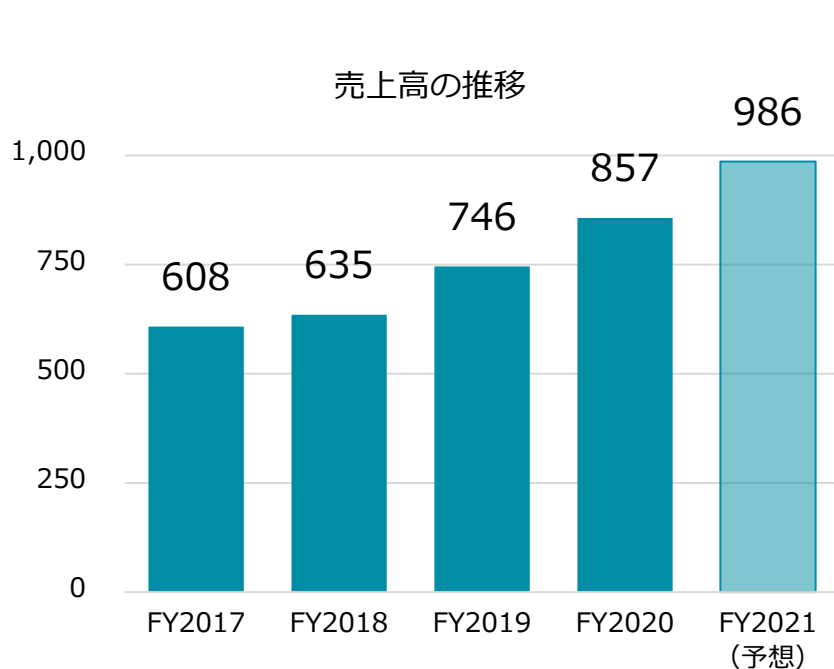
（単位：百万円）

	2020年12月期 実績		2021年12月期 予想		前期比		2021年12月期 第2四半期 実績	
		構成比		構成比	増減額	増減率		進捗率
売上高	857	100.0%	986	100.0%	+128	+15.0%	489	49.7%
売上原価	362	42.3%	368	37.4%	+6	+1.7%	241	65.6%
売上総利益	494	57.7%	617	62.6%	+122	+24.8%	247	40.1%
販売費及び一般管理費	383	44.8%	470	47.8%	+87	+22.7%	228	48.5%
営業利益	110	12.9%	146	14.8%	+35	+32.2%	19	13.1%
経常利益	105	12.4%	145	14.8%	+40	+37.8%	19	13.1%
四半期純利益	76	8.9%	100	10.2%	+24	+31.8%	12	12.6%

売上高・利益の推移（変更はありません。）



- 2021年12月期は、売上高986百万円、営業利益は146百万円、当期純利益100百万円になると予想。



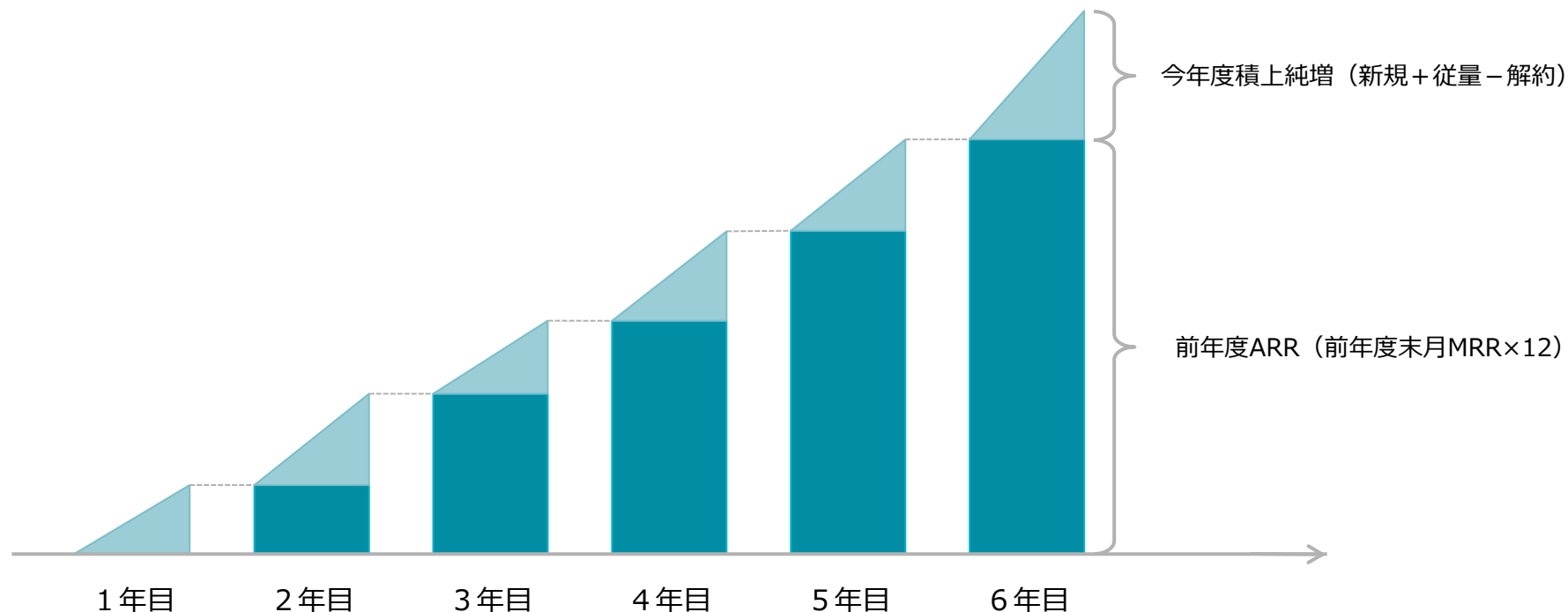


成長戦略と展望

CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上高の分解



- 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社あたり基本料金 + 1社あたり会員数売上 + 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)

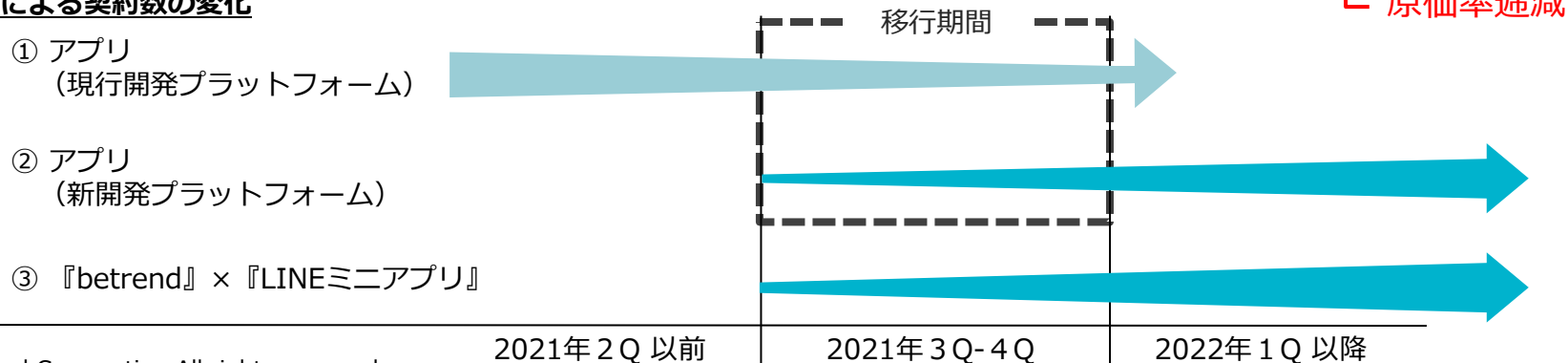


スマートCRMの新アプリプラットフォームへの移行と『betrend』×『LINEミニアプリ』の開始（新アプリプラットフォームへの移行による原価率の逡減）



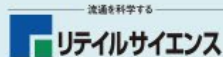
	2021年上半期（1Q-2Q）	2021年下半期（3Q-4Q）以降	
スマートCRM会員証	① アプリ （現行開発プラットフォーム）	② アプリ （新開発プラットフォーム）	③ 『betrend』 × 『LINEミニアプリ』
アプリプラットフォーム 費用の発生	あり	なし （既存との併存による運用）	なし
プッシュ通知費用の発生	あり	なし	N/A

移行による契約数の変化





共同企画



事例に学ぶ 結果の出る店舗DX **パワーアップウェビナー**

【場所】オンライン開催 (zoom) 【費用】事前申込み制 無料

流通

小売

外食

企業様向け

第1弾 **8/5** 木 13:30-15:00

BOPIS
Buy Online Pick-up In Store
(店頭受取システム)

第2弾 **8/26** 木 13:30-15:00

ハウス電子マネー
(カードレスプリペイド)

第3弾 **9/16** 木 13:30-15:00

LINEミニアプリ

全日程共通
モデレーター



株式会社
リテイルサイエンス
大森 智広



GMOメイクショップ
株式会社
広瀬 友樹



ビートレンド株式会社
松井 功



アララ株式会社
日向野 岳



ビートレンド株式会社
平川 雅隆



LINE株式会社
橋本 純一



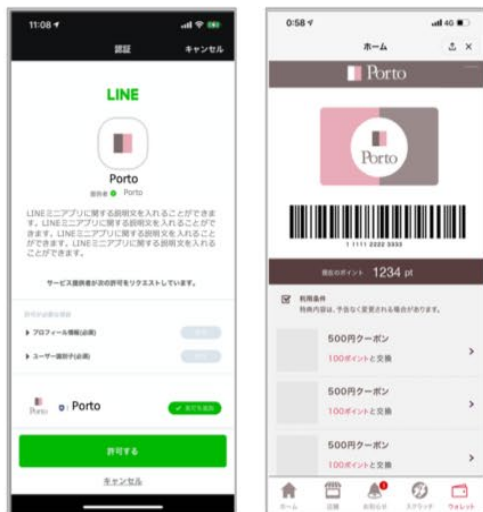
ビートレンド株式会社
宮下 省吾



『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 ビジネスを開始

【新戦略】 国内8,500万人が活用し、市場規模が大きなLINEミニアプリを スマートCRMビジネス拡大の起爆剤とする

LINEミニアプリ
(手間なく登録できるライトユーザ向け)



スマートフォンアプリ
(フルサービスが受けられるヘビーユーザ向け)



ポイント数やクーポン情報などの
会員情報を共有



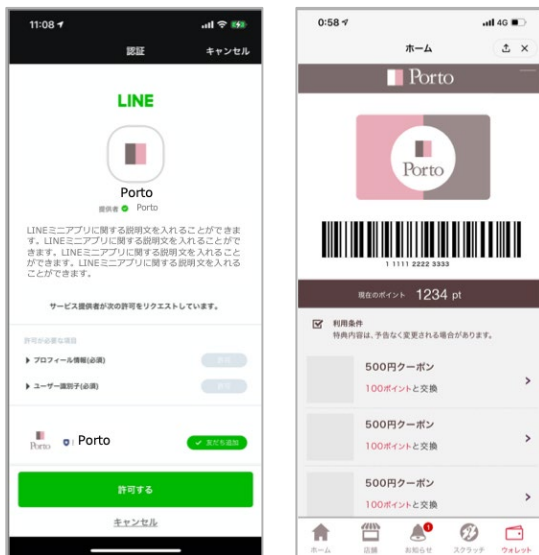


『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 の位置付け

スーパーアプリの中にある企業の会員証として、利便性や視認性を高められるため、スマートCRMの契約社数と会員数増加を大きく促進する。

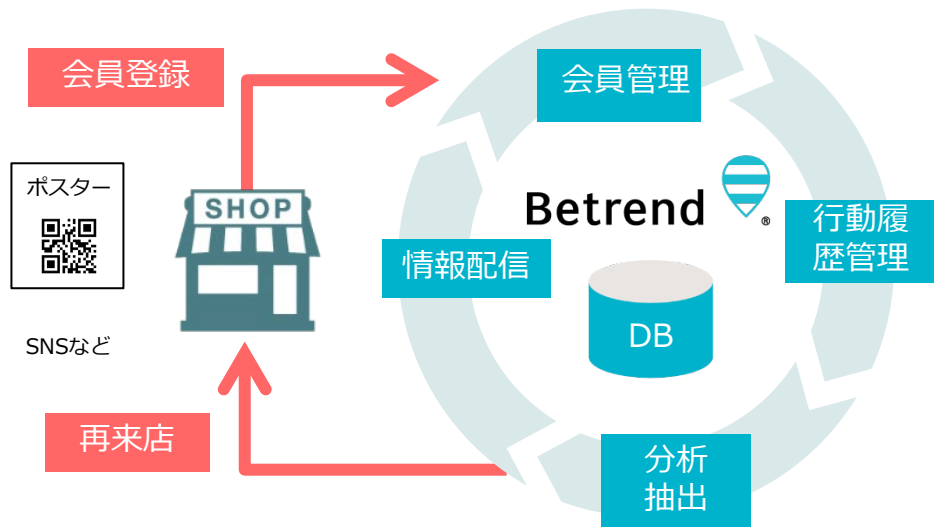
新規のアプリダウンロード不要

LINE上の許諾同意操作のみで簡単に利用開始



URLで起動が可能

店頭でのQRコード（ポスター・チラシなど）・SNS・メルマガなど、様々な接点から誘導





【参考資料】『betrend』 × 『LINEミニアプリ』の将来展望

- 将来的な展望として、国内でのLINEミニアプリ活用でのスマートCRMサービスをアジア地域に横展開することで、更なる収益増を見込む。

報道関係者各位
プレスリリース

2021年5月14日
ビートレンド株式会社

**ビートレンド、『LINE ミニアプリ』の開発を受注開始
～『LINE』上にワンタッチで利用可能な会員証を提供～**

ビートレンド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:井上 英昭 以下、ビートレンド)は、コミュニケーションアプリ『LINE』上で、企業が自社会員向けサービスを展開できる『LINE ミニアプリ』の開発を受注開始したことをお知らせします。当社が提供するスマート CRM プラットフォーム『betrend』と連携しており、『LINE ミニアプリ』単体でのサービス提供に加えて、『betrend スマートフォンアプリ』と連携したサービスにも対応しています。

『LINE ミニアプリ』は、来店スタンプ・会員証・テーブルオーダー 順番待ち受付といった企業の自社サービスを、『LINE』上で提供できるウェブアプリケーションです。『LINE』上で展開することで、新規にアプリをダウンロードすることなく、許諾同意操作のみで簡単にサービスを利用できます。URL 起動が可能となっており、店舗の QR コード(ポストカード・チラシなど)・SNS・メルマガなど、様々な接点から誘導することができるため、企業にとってライクユーザーの獲得に適したソリューションとなっています。ポイントカードや会員証などを、『LINE』上にまとめて管理できる『LINE ウォレット』内の『マイカード』への登録も可能です。

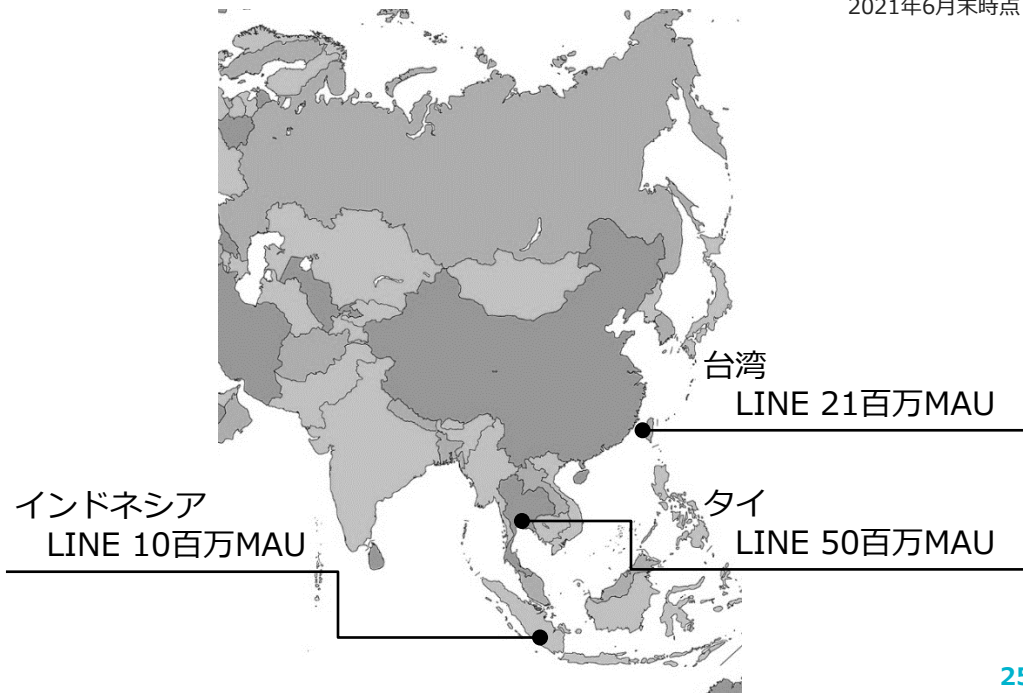
『betrend スマートフォンアプリ』と連携することで、『LINE ミニアプリ』とポイント連携の共有ができるほか、今後は『betrend パスケ』と連携した回数券・定期券販売など、様々な『betrend』のオプションサービスを順次『LINE ミニアプリ』に対応していく予定となっています。

LINEミニアプリ (手帳なく登録できるライトユーザー向け) スマートフォンアプリ (フルサービスが受けられるヘビーユーザー向け)

ポイント数やクーポン情報などの会員情報を共有

サービス対応対象となる各国の月間アクティブユーザー数 (MAU)

※ サービス提供企業の公表資料より抜粋
2021年6月末時点





1. 2021年12月期 第2四半期決算概要

2. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み

Appendix

- 会社概要

※ 当資料における2019年12月期第2四半期及び2020年12月期第2四半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 (2021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

310,405,300円

主な事業内容

SaaS型モバイルマーケティングサービス

従業員数

51名

所在地 ※ 2021年4月19日付けで本社移転を行いました

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 (08)

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



- 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://twitter.com/Betrend/>



ひらめきに、わくわく。

Betrend



®