

# 2023年12月期 第2四半期決算説明資料

2023年8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 第2四半期決算概要

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 3. ノーコード開発ツールの発表

## 4. Appendix

- 会社概要
- ビジネスモデル
- SDGsへの取り組み

※ 当資料における2023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。



# 目次

## 1. 2023年12月期 第2四半期決算概要

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 3. ノーコード開発ツールの発表

## 4. Appendix

- 会社概要
- ビジネスモデル
- SDGsへの取り組み

※ 当資料における2023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。



売上高	543百万円	前年同期比	+0.5%	進捗率	45.3%
四半期純利益	26百万円	前年同期比	-51.8%	進捗率	21.6%

(進捗率は、通期業績予想の数値で算出)

## ■ 2023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、全体で2023年6月末ARRは694百万円（前年同期比+12.2%）、モバイルオーダー、コールセンター等（注1）を除く基本サービスで587百万円（前年同期比+17.0%）、会員数26,908千人（前年同期末比+18.6%）、スマートCRMサービス新規導入企業23社（2022年7月から2023年6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。
- ② カスタマイズサービスの売上高は、アプリ案件の長期化傾向と昨年度の新規引き合い案件の停滞により、2023年第2四半期累計のスマートCRMの新規計上件数は9社（前年同期17社）となり、カスタマイズ開発売上・初期費用売上も減少したため、前年同期比25.4%減（-23百万円）。
- ③ 売上原価は、前年同期に比べソフトウェア償却費が減少した一方、システム運用強化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たため、前年同期比8.7%増加（+22百万円）。販売管理費は、人件費、採用費、および前監査法人の監査工数増による追加費用等（+6.1百万円）により、前年同期比10.1%増加（+20百万円）。

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）：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。

# 2023年12月期 第2四半期業績サマリー



(単位：百万円)

	2022年12月期 第2四半期 実績		2023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	540	100.0%	543	100.0%	+2	+0.5%
売上原価	256	47.5%	279	51.3%	+22	+8.7%
売上総利益	284	52.5%	264	48.7%	▲ 19	▲ 6.9%
販売費及び一般管理費	204	37.8%	224	41.4%	+20	+10.1%
営業利益	79	14.8%	39	7.3%	▲ 40	▲ 50.4%
経常利益	80	14.8%	39	7.3%	▲ 40	▲ 50.6%
四半期純利益	55	10.2%	26	4.9%	▲ 28	▲ 51.8%



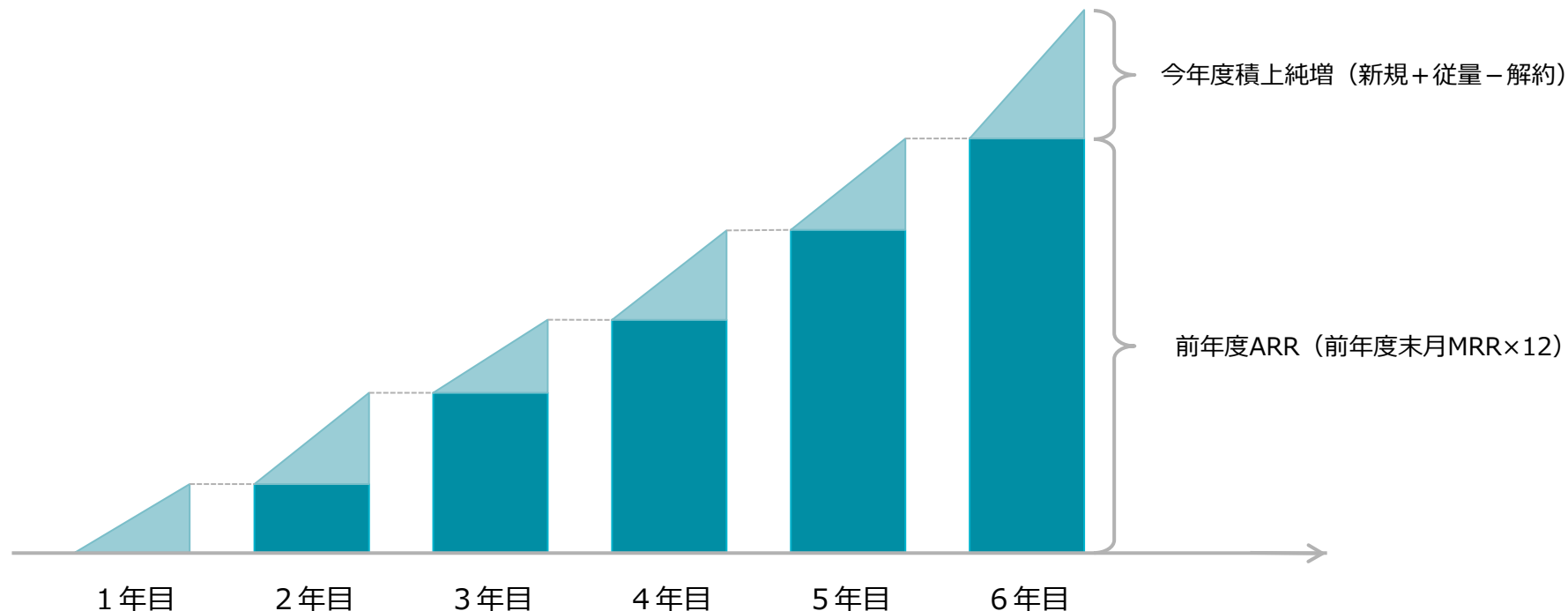
← リカーリング性質の売上 →

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>■ コールセンター（固定売上）</li><li>■ モバイルオーダー</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>■ カスタマイズ年間保守料</li><li>■ 初期費</li><li>■ SMS利用料</li><li>■ コールセンター（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></ul>

# CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



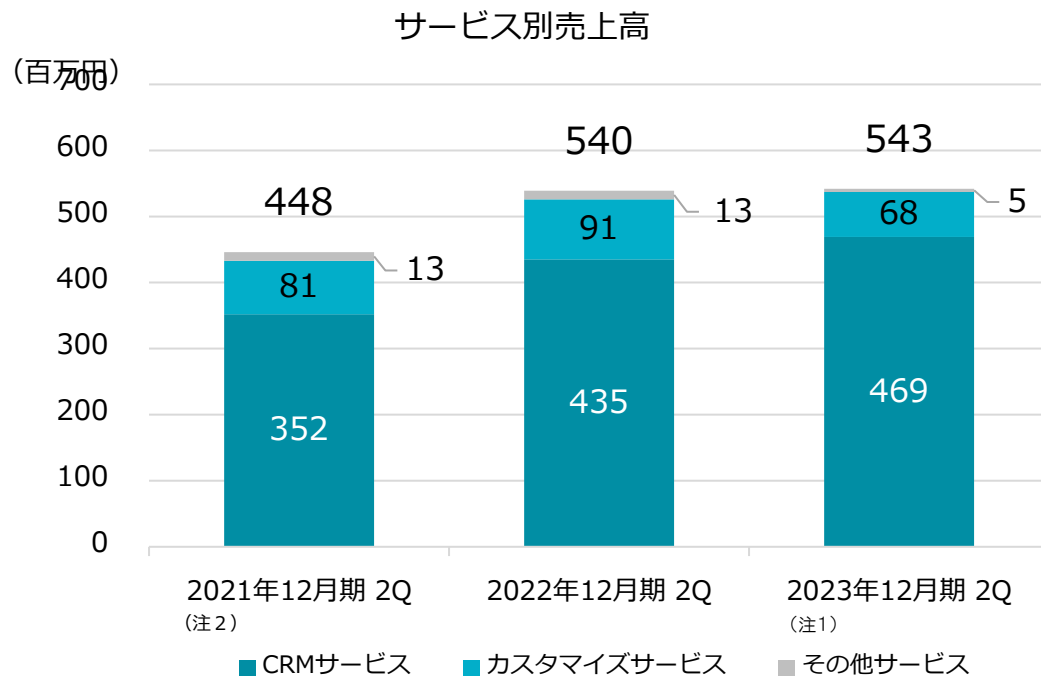
- リカーリング性質の月次売上（MRR） \*MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。  
MRR = 契約社数 × (1社あたり基本料金 + 1社あたり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等)
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR×12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



# サービス別売上高の状況



## ■ 売上高は、543百万円（前年同期比 +2百万円、+0.5%）



CRMサービス

前年同期比 **7.8% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **25.4% 減**

その他サービス

前年同期比 **61.4% 減**

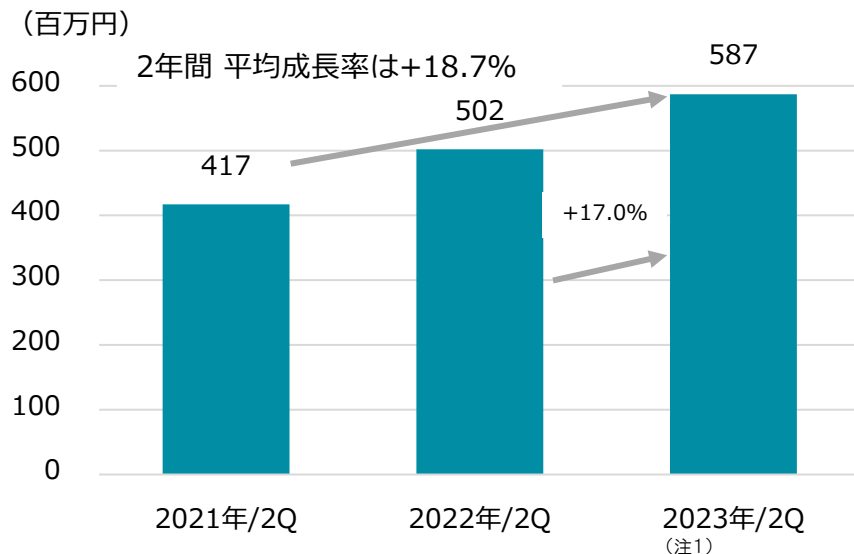


# スマートCRMのARR推移（サービス別）

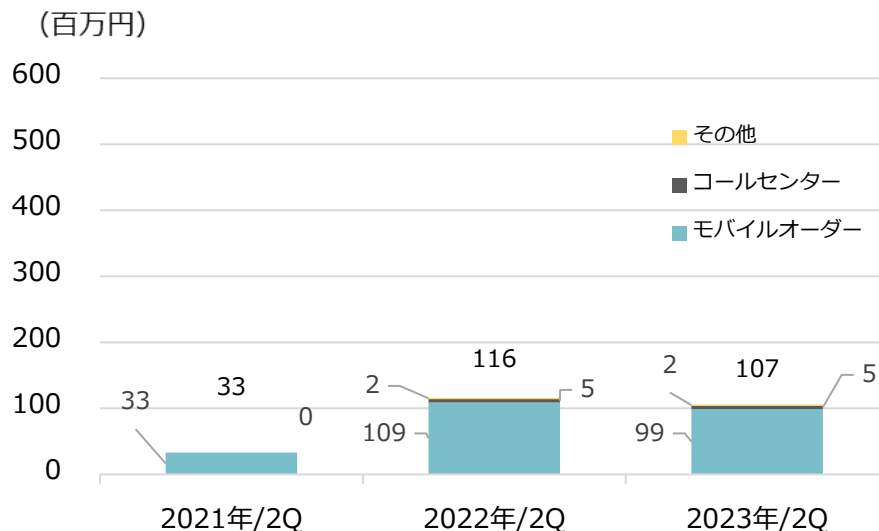


- 2022年12月期第2四半期から2023年12月期第2四半期の基本サービス対前年同期比17.0%増（全スマートCRM売上 12.2%増）（注1）

### 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、コールセンター、その他（注））売上推移

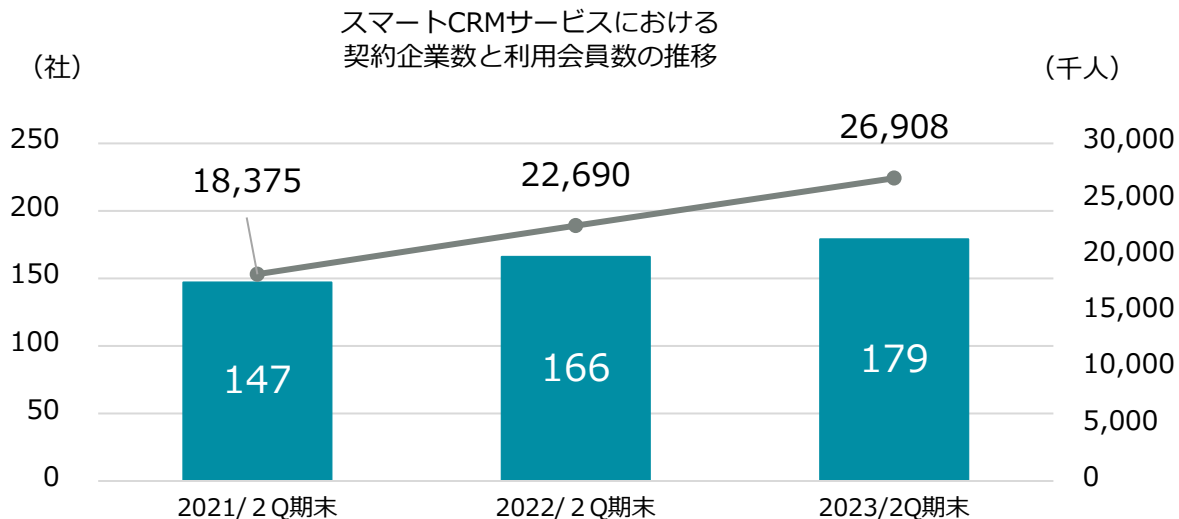


注：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス  
コールセンター：当社がアプリユーザーからの問い合わせに直接対応するサービス



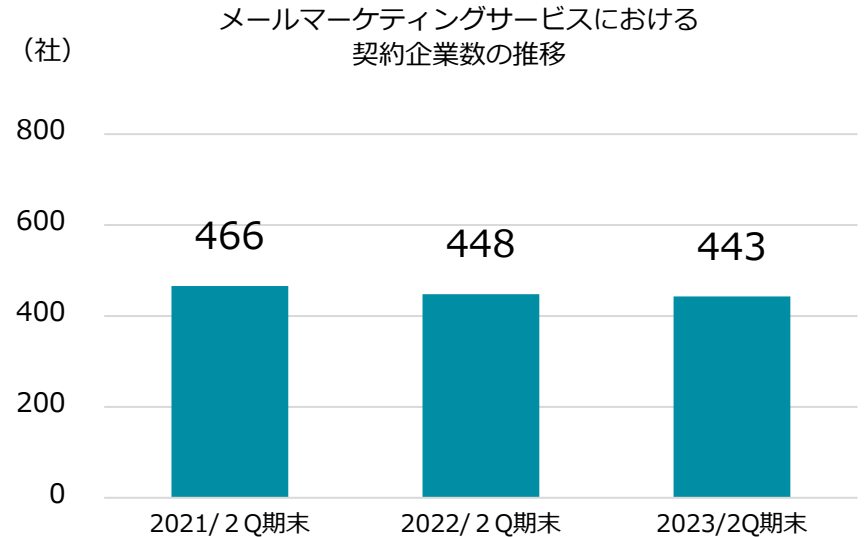
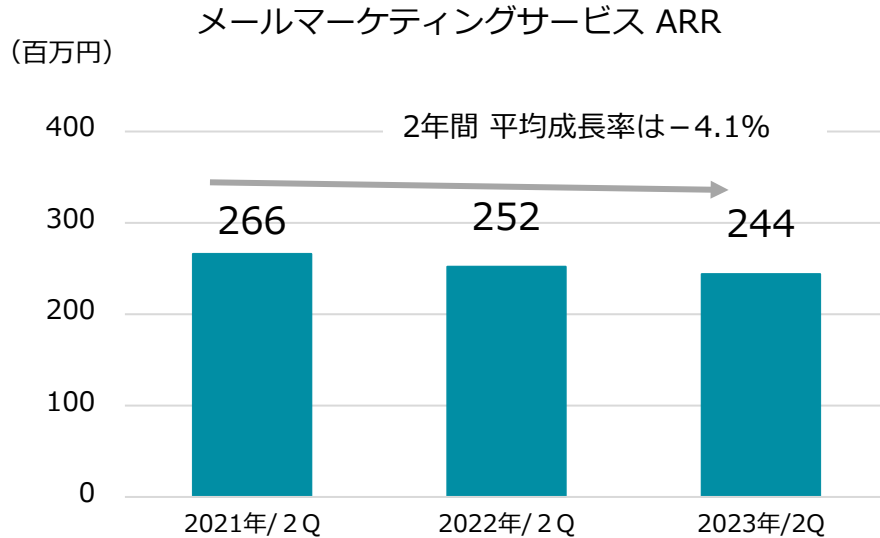
## 会員数・契約企業数の前年同期比、年平均成長率

	前年同期比	年平均成長率
会員数	18.6%増	21.0%増
契約企業数	7.8%増	10.3%増





- 対前年同期比 3.1%減（2021年2Qから2023年2Qの年平均成長率は 4.1%減）



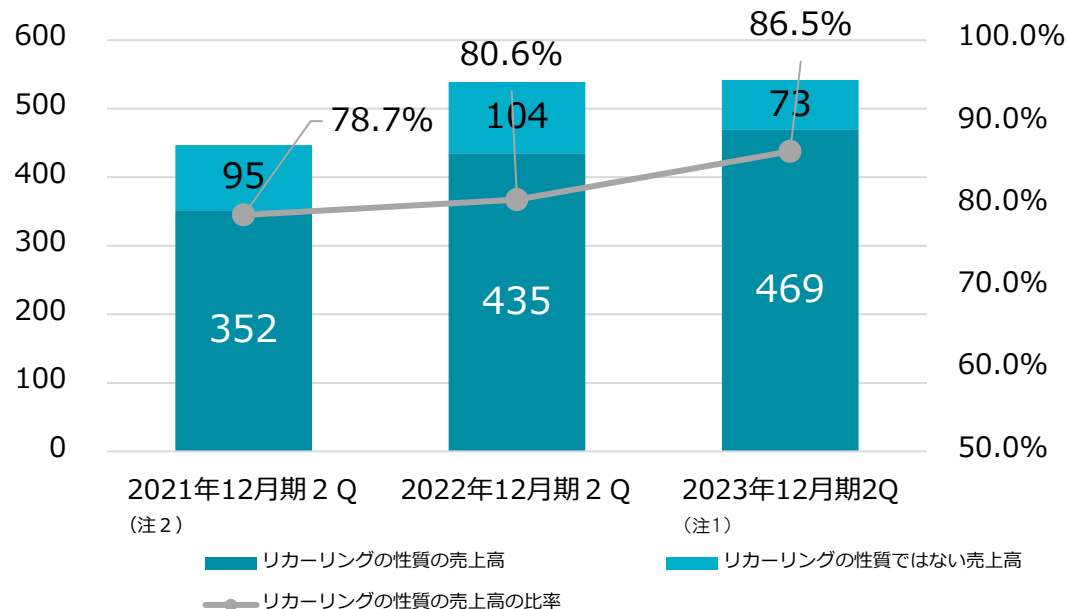


# リカーリング比率

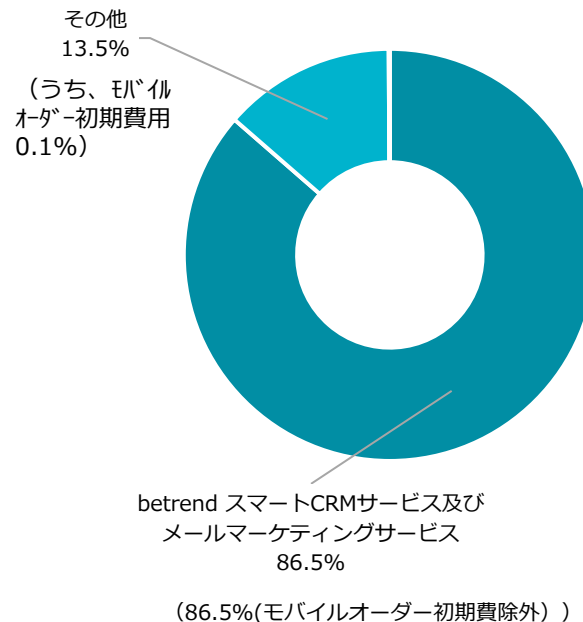
## ■ リカーリングの性質の売上高は 86.5% (469百万円、前年同期比+34百万円、+7.8%)

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前年同期比5.9ポイント増加し、86.5%。

(百万円)



2023年12月期売上高の内訳



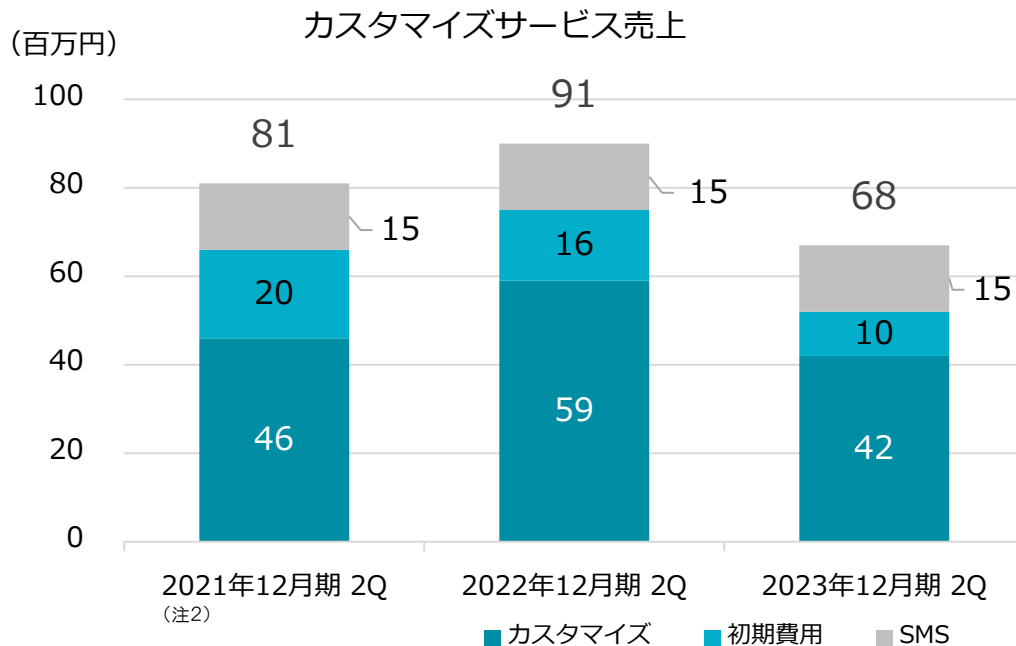
※リカーリングの性質の売上：サービス提供後、契約更新時に解約がされない限り継続的に売上高となる性質の売上

# 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25.4%減（68百万円、前年同期比-23百万円）

アプリ案件長期化により、スマートCRMの新規計上件数は9社（前年同期17社）となり、前年同期には大規模案件の計上があった事と合わせてカスタマイズ開発売上が減少。



カスタマイズ

前年同期比

**28.3% 減**

初期費用

前年同期比

**36.7% 減**

SMS

前年同期比

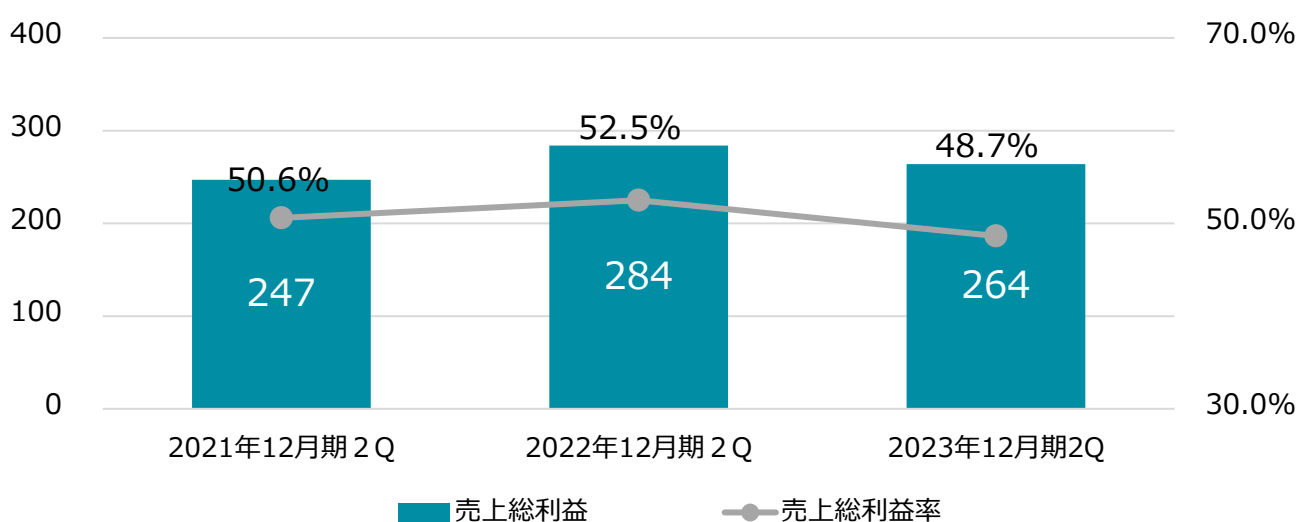
**2.6% 減**

# 売上総利益と売上総利益率



■ 売上総利益は、264百万円（前年同期比 -19百万円、-6.9%）

(百万円)



売上総利益

前年同期比 **6.9% 減**

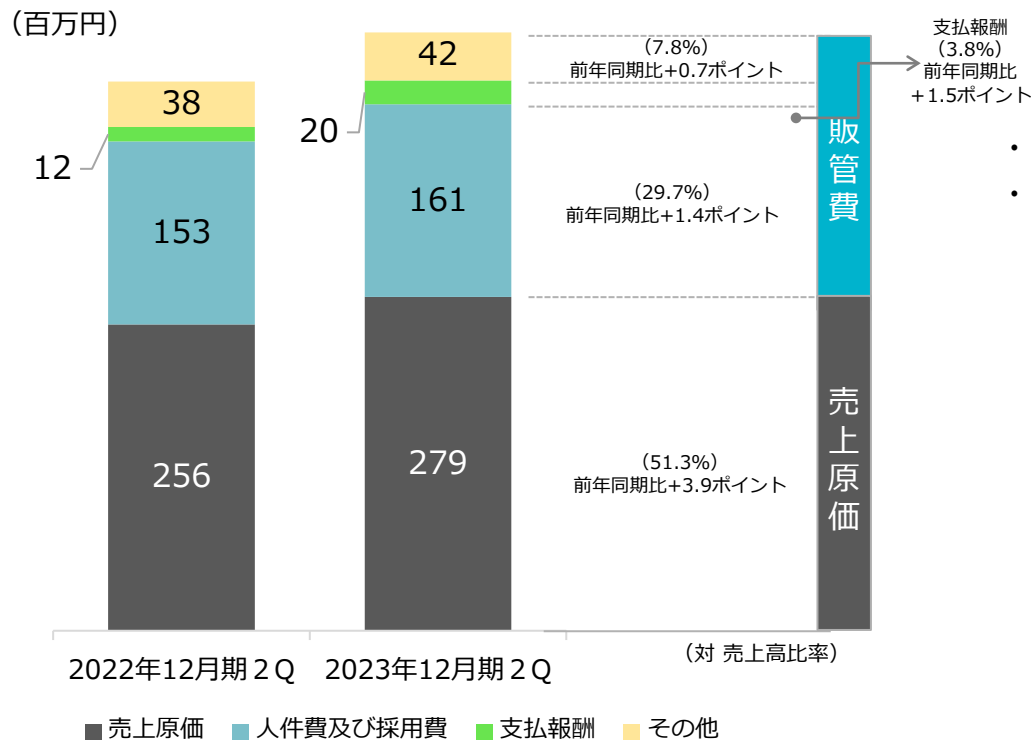
売上総利益率

前年同期比 **3.9ポイント減**

# 営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



## ■ 営業費用は503百万円（前年同期比 +42百万円、対売上高比率前年同期比+7.5ポイント）



### ■ 販管費 **224百万円** (+20百万円) (対売上高比率前年同期比+3.6ポイント)

- ・ 人件費、派遣費、採用費等が増加(+8.3百万円)
- ・ 前監査法人の工数増による追加費用 (+8.4百万円)

### ■ 売上原価 **279百万円** (+22百万円) (対売上高比率前年同期比+3.9ポイント)

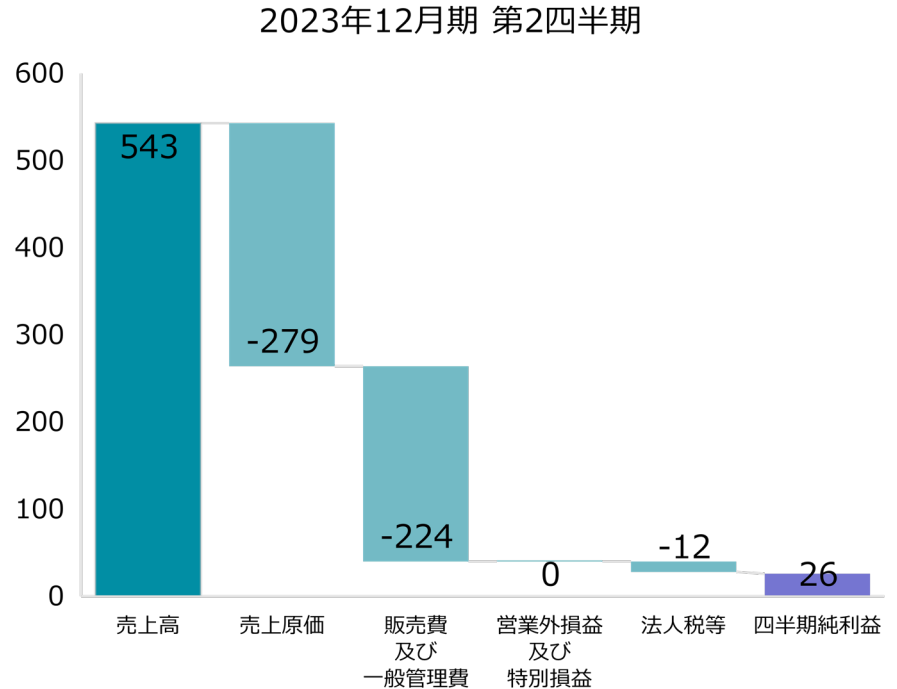
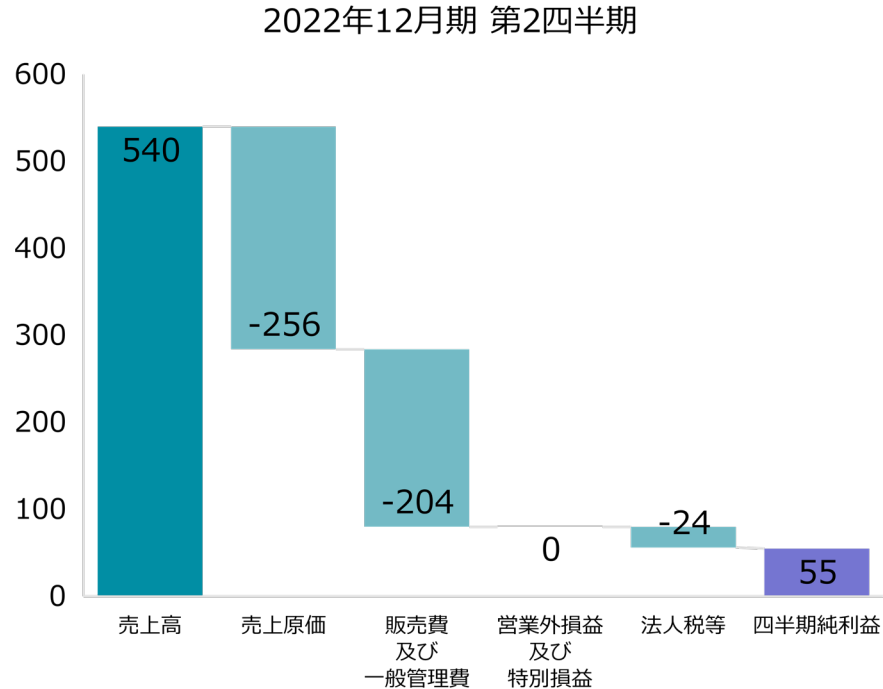
- ・ サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発費用（人件費、ソフトウェア開発外注費）が増加。
- ・ システムの信頼性向上や保管データの暗号化などのセキュリティ強化への投資により、データセンター費用増加
- ・ 自社開発プラットフォーム置換に関わるライセンス費用等減少
- ・ 仕入費用の減少

# 2023年12月期第2四半期 当期純利益



■ 当期純利益は、26百万円（前年同期比 -28百万円、-51.8%）

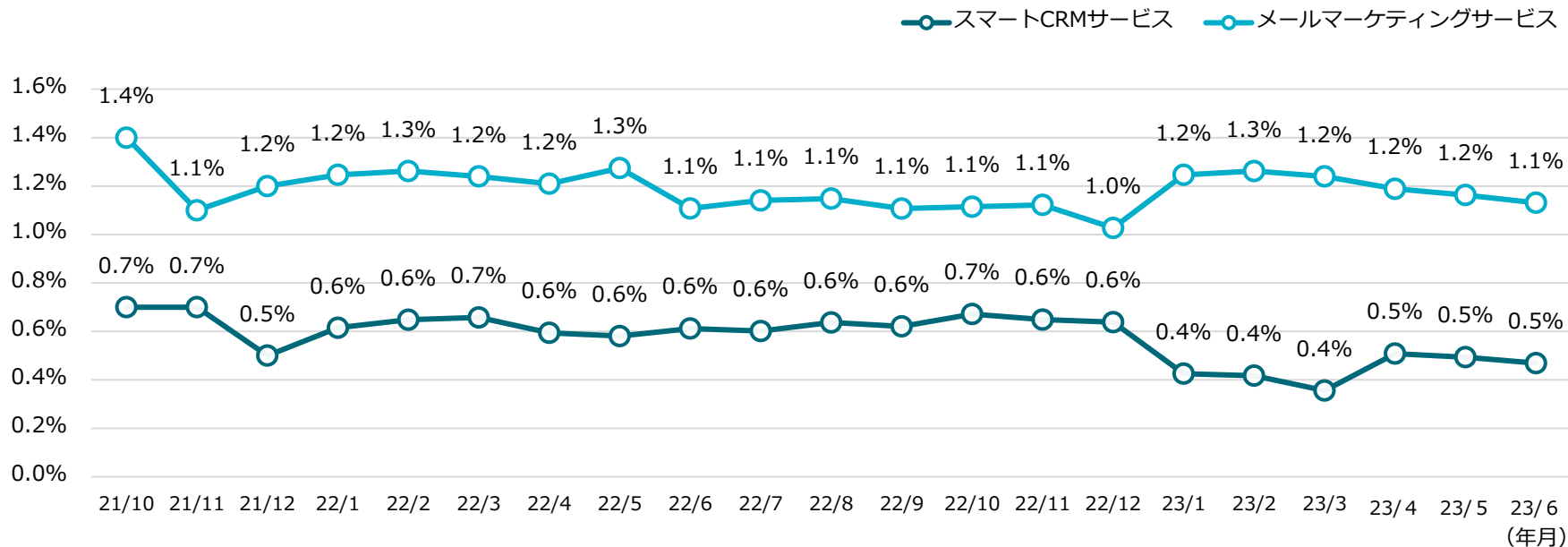
（単位：百万円）







## 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コールセンターサービス売上は、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。そのため当表の2021年10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、コールセンター売上の一部が含まれています。

# 2023年12月期 第2四半期 貸借対照表 (要約)



(単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期 第2四半期末	増減額	増減率
流動資産	741	760	+18	+2.5%
現金及び預金	595	609	+13	+2.2%
売掛金	107	111	+3	+3.3%
固定資産	199	171	-27	-14.0%
資産合計	941	932	-9	-1.0%
流動負債	127	90	-37	-29.6%
買掛金	33	33	+0	+2.2%
固定負債	23	24	+0	+0.1%
負債合計	151	114	-37	-24.9%
純資産	789	818	+28	+3.7%
負債純資産合計	941	932	-9	-1.0%

- 自己資本比率87.8%  
(前事業年度末比3.9ポイント増)
- 2023年12月期 2Q  
当期純利益：26百万円  
ストックオプション行使  
：2百万円



# 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コールセンターサービス売上は、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。そのため当表の2021年2Qおよび2022年2QのCRMサービスまたはカスタマイズサービスの売上にはコールセンター売上を含んでおり、その他サービスからはコールセンター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いましたが、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。



# 目次

## 1. 2023年12月期 第2四半期決算概要

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 3. ノーコード開発ツールの発表

## 4. Appendix

- 会社概要
- ビジネスモデル
- SDGsへの取り組み

※ 当資料における2023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。

# 2023年12月期 通期業績予想サマリー (2023年2月14日開示時点より変更なし)



- POSベンダーや有力SIer、EC関連ベンダーを中心とする主要販売パートナー（販売代理店）との連携を中心に、新規においては量販店からの引合いや、EC関連の引合いが増加すると予想。既存導入先からは、顧客管理のDXが定着し、会員増による従量料金の売上が貢献すると予想。

(単位：百万円)

	2022年12月期 実績		2023年12月期 予想		前期比		2023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	1,088	100.0%	1,200	100.0%	+111	+10.3%	543	45.3%
売上原価	523	48.1%	567	47.3%	+44	+8.5%	279	49.1%
売上総利益	565	51.9%	632	52.7%	+67	+11.9%	264	41.8%
販売費及び一般管理費	418	38.4%	455	38.0%	+37	+9.0%	224	49.3%
営業利益	147	13.5%	176	14.7%	+29	+20.2%	39	22.4%
経常利益	146	13.5%	176	14.7%	+30	+20.8%	39	22.3%
当期純利益	100	9.2%	122	10.2%	+22	+22.2%	26	21.6%

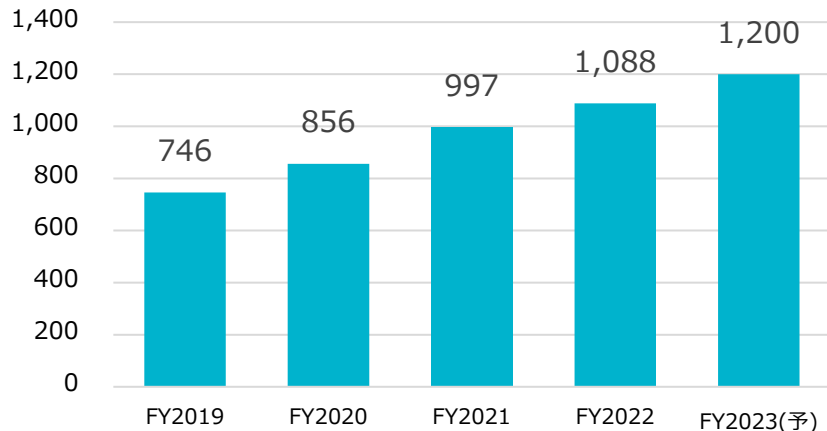
# 売上高・利益の推移



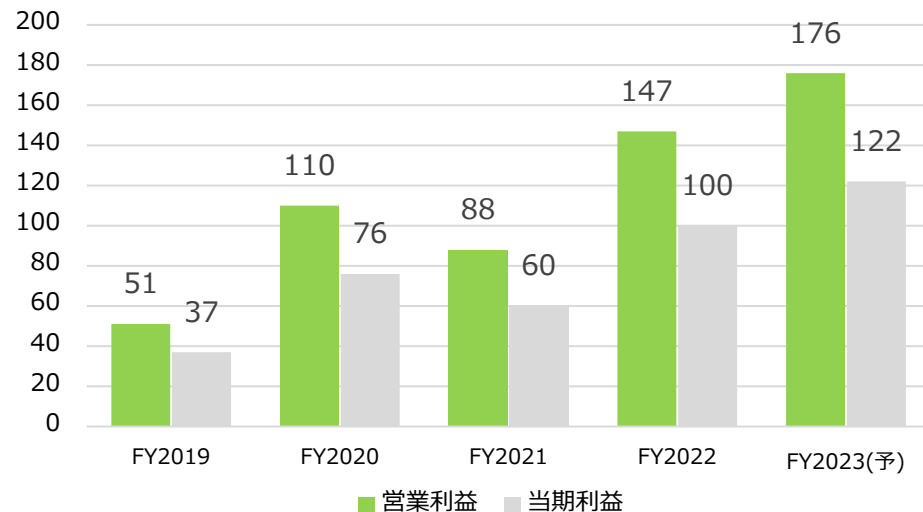
- 2023年12月期は、売上高の対2022年度増加額が+111百万円に対し、営業費用の対2022年度増加額+82百万円（売上原価+44百万円、販管費+37百万円）と予想し、営業利益は+29百万円（当期利益+22百万円）の増加と予想した。

(単位：百万円)

## 売上高の推移



## 利益推移



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見込まれる金額で収益を認識することいたしました。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いましたが、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月期以前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。



リカーリングの性質の売上

契約社数の増加

スマートフォンアプリプラン  
初期50万円 月額10万円～



会員数の増加

会員数に応じた月額  
2.5万人以上の会員が対象  
(例)  
会員数102万人=  
100万円/月の従量料金



その他サービスの売上

周辺サービスの増加

決済手数料収益  
(回数券/食事券/定期券  
モバイルオーダー等)



売上高・ARRの最大化

契約社数の最大化

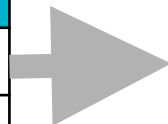


会員数の最大化

その他サービス収益の  
最大化

## 対象業種と親和性の高いサービスとの連携で契約社数拡大

対象業種	接続連携先
小売 飲食	POSレジ
	プリペイドカード
	ECショッピングカート
	電子スタンプ
	券売機
小売	電子レシート
飲食	予約台帳
	モバイルオーダー

**betrend connect**

- 新規案件（リード数）の安定的増加
- 既に接続連携済みなので案件が短納期化



# 『betrend connect』プログラムにより オンライン/オフラインの顧客接点拡大を支援

## betrend connect

<p>■ POSレジ</p>  <p>株式会社スマレジ</p>  <p>日本電気株式会社</p>	<p>■ 顧客情報システム</p>  <p>東芝テック株式会社</p>	<p>■ LINE連携</p>  <p>LINE株式会社</p>  <p>LINE株式会社</p>
<p>■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)</p>  <p>株式会社バリューデザイン</p>  <p>株式会社バリューデザイン</p>	<p>■ 電子レシート</p>  <p>東芝テック株式会社</p>	<p>■ ECサイト</p>  <p>GMO メイクショップ株式会社</p>  <p>株式会社Eストア</p>
<p>■ 電子スタンプ</p>  <p>AMBL 株式会社</p>  <p>株式会社ワンツーシーエムジャパン</p>	<p>■ 飲食店向け予約管理システム</p>  <p>株式会社エビソル</p>  <p>株式会社 EPARK グルメ</p>	<p>■ モバイルオーダー</p>  <p>セイコーソリューションズ株式会社</p>



外部連携プログラム  
『betrend connect』  
シリーズ 第1弾

購買金額に応じた販促・  
店舗とECの相互送客の世界観が分かる！



オンライン



FREE

無料

# 「アプリ会員証×POSレジ・ECサイト」 まるわかりウェビナー

ライブ (Zoom) 配信

2023年  
8月24日(木) 14:00 ~ 14:30



Betrend

ビートレンド株式会社  
企画本部 吉永あすみ



# 目次

## 1. 2023年12月期 第2四半期決算概要

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 3. ノーコード開発ツールの発表

## 4. Appendix

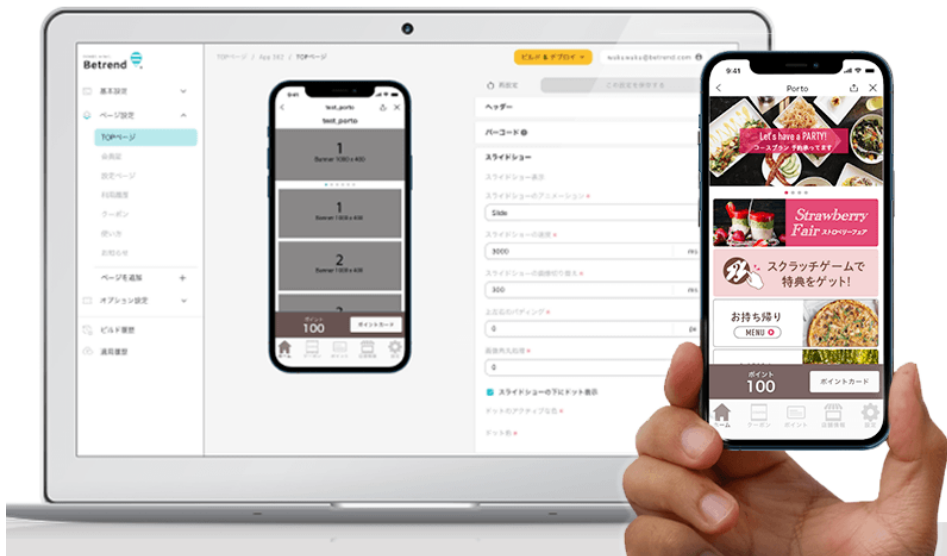
- 会社概要
- ビジネスモデル
- SDGsへの取り組み

※ 当資料における2023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。



# ビートレンド、LINEミニアプリ向けノーコードツールを開発

～開発/機能改善の効率化やSMB領域へのサービス提供を予定～



スマートフォンアプリへの対応：2023年末予定

中小企業(SMB)領域に向けた低価格サービスの提供：2023年下半年期予定



# 目次

## 1. 2023年12月期 第2四半期決算概要

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 3. ノーコード開発ツールの発表

## 4. Appendix

- 会社概要
- ビジネスモデル
- SDGsへの取り組み

※ 当資料における2023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（2023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

316,110,300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

49名（嘱託含む）

## 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

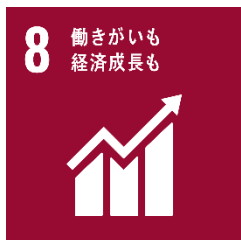
## 資格

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（09）

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50%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は2,690万人を超え、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。



- 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**



®