

2026年12月期第 2 四半期（中間期）決算説明資料

2026年 8 月14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 2 四半期（中間期）
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2四半期（中間期）
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月期第2四半期（中間期）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46.1%
- ・ARR対前年増減率：全CRM 1.4%増 スマートCRM 3.5%増
- ・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

539百万円

対前年同期比増減率 -5.5%
計画進捗率 46.1%

営業利益

-141百万円

対前年同期比増減額 -121百万円

中間純利益

-141百万円

対前年同期比増減額 -116百万円

ARR

CRM全体

969百万円

対前年同期末比増減率+ 1.4%

ARR

スマートCRM

789百万円

対前年同期末比増減率+ 3.5%

契約社数

スマートCRM

187社

対前年同期末比増減数 +1社

2026年12月期第2四半期（中間期）業績ハイライト | PLサマリー



(百万円)

	2025年12月期 第2四半期実績		2026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	571	100.0%	539	100.0%	-31	-5.5%
売上原価	293	51.4%	377	69.9%	+83	+28.3%
売上総利益	277	48.6%	162	30.1%	-114	-41.4%
販売費及び一般管理費	298	52.2%	304	56.4%	+6	+2.1%
営業利益	-20	-3.6%	-141	-26.3%	-121	—
経常利益	-20	-3.6%	-141	-26.2%	-120	—
中間純利益	-24	-4.3%	-141	-26.2%	-116	—

2026年12月期第2四半期（中間期）業績ハイライト | BSサマリー



（百万円）

	2025年12月期末	2026年12月期 第2四半期末	構成比	増減額	増減率
流動資産	642	534	67.6%	-108	-16.9%
現金及び預金	467	392	49.7%	-74	-16.0%
売掛金	115	103	13.1%	-11	-9.9%
固定資産	266	256	32.4%	-9	-3.7%
資産合計	909	790	100.0%	-118	-13.0%
流動負債	111	134	16.9%	+22	+19.8%
買掛金	46	42	5.4%	-3	-8.4%
固定負債	17	17	2.2%	+0	+0.0%
負債合計	129	151	19.2%	+22	+17.1%
純資産	779	639	80.8%	-140	-18.0%
負債純資産合計	909	790	100.0%	-118	-13.0%

売上概況 | サービス別売上高の状況



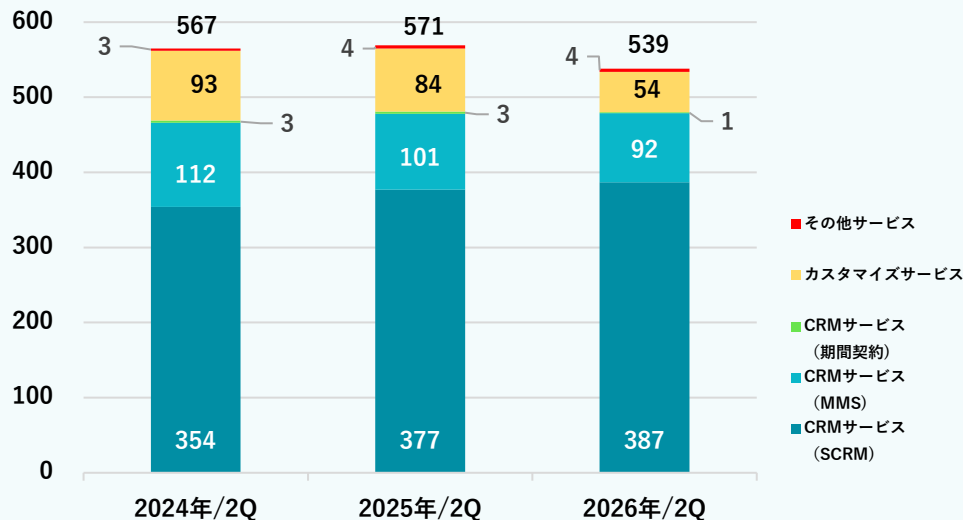
・ CRMサービス

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が減少し、当期1Q、当期2Qにそれを補うためのMRRの積上げは追いつき1.4%増加したものの、売上高は前年同期比0.4%減となった。

・ 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35.6%減少した。

(百万円)



CRMサービス

前年同期比 **0.4%減**

カスタマイズサービス

前年同期比 **35.6%減**

その他サービス

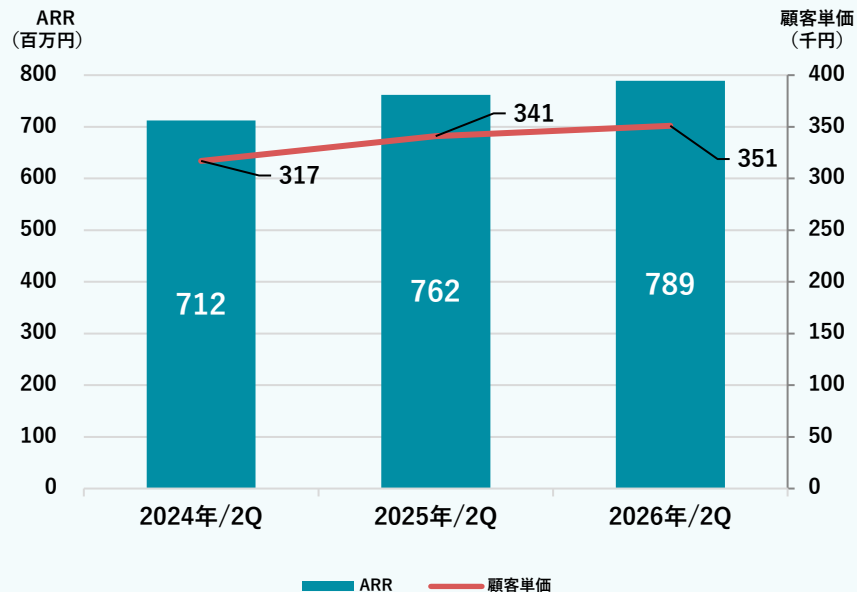
前年同期比 **7.8%増**

売上概況 | ARR指標

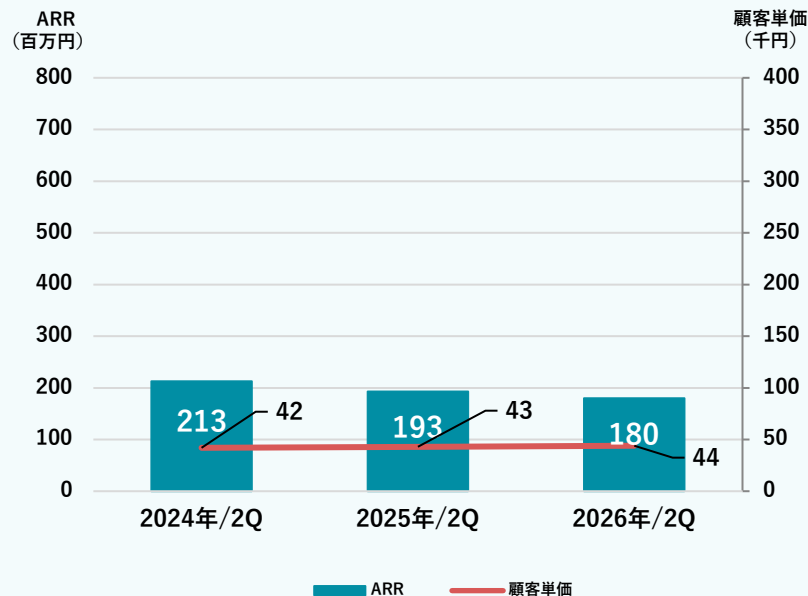


■スマートCRM：契約社数は187社（前年同期比+1社、0.5%増）、顧客単価は351千円（前年同期末比9千円、2.9%増）となり、ARRとしては前年同期末比3.5%増。

スマートCRM



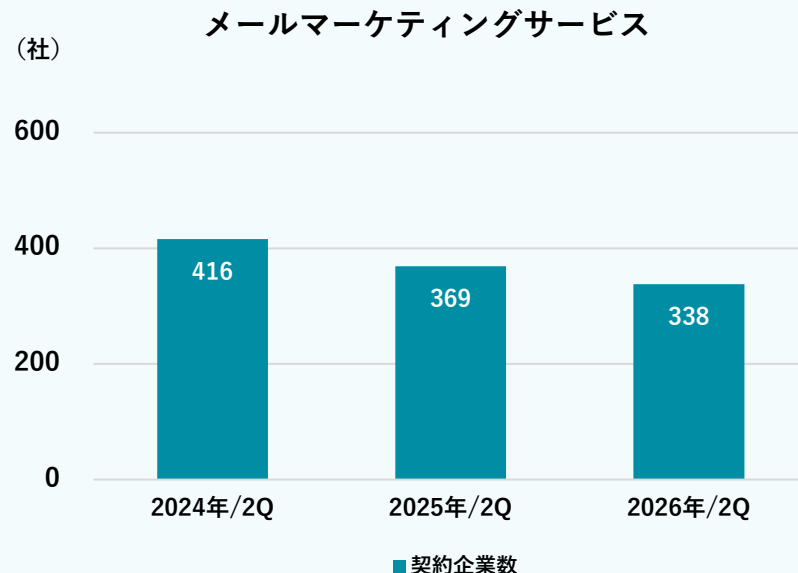
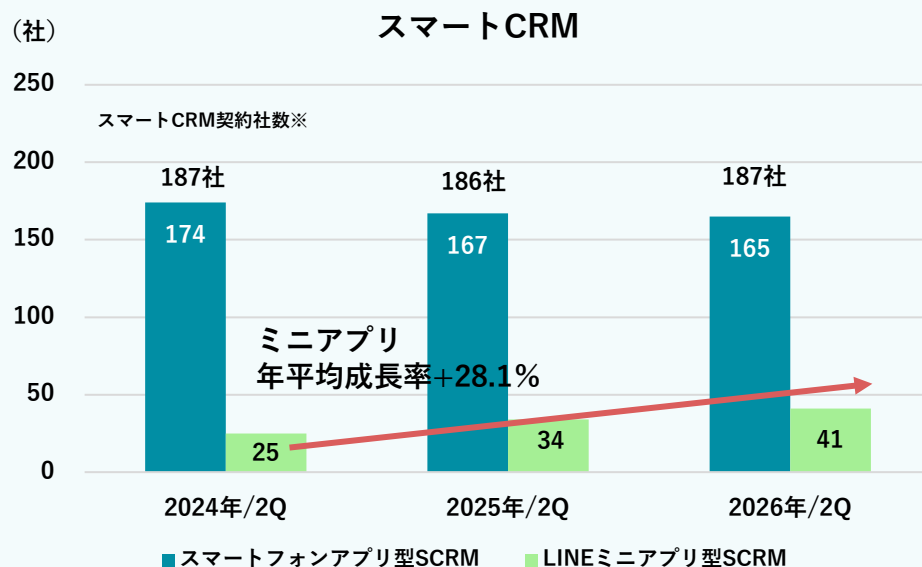
メールマーケティングサービス



売上概況 | 契約社数の推移



- スマートCRMは対前年同期末比+1社（新規13社、解約12社）
- LINEミニアプリ型は対前年同期比+7社と好調（年平均成長率28.1%）
- 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）

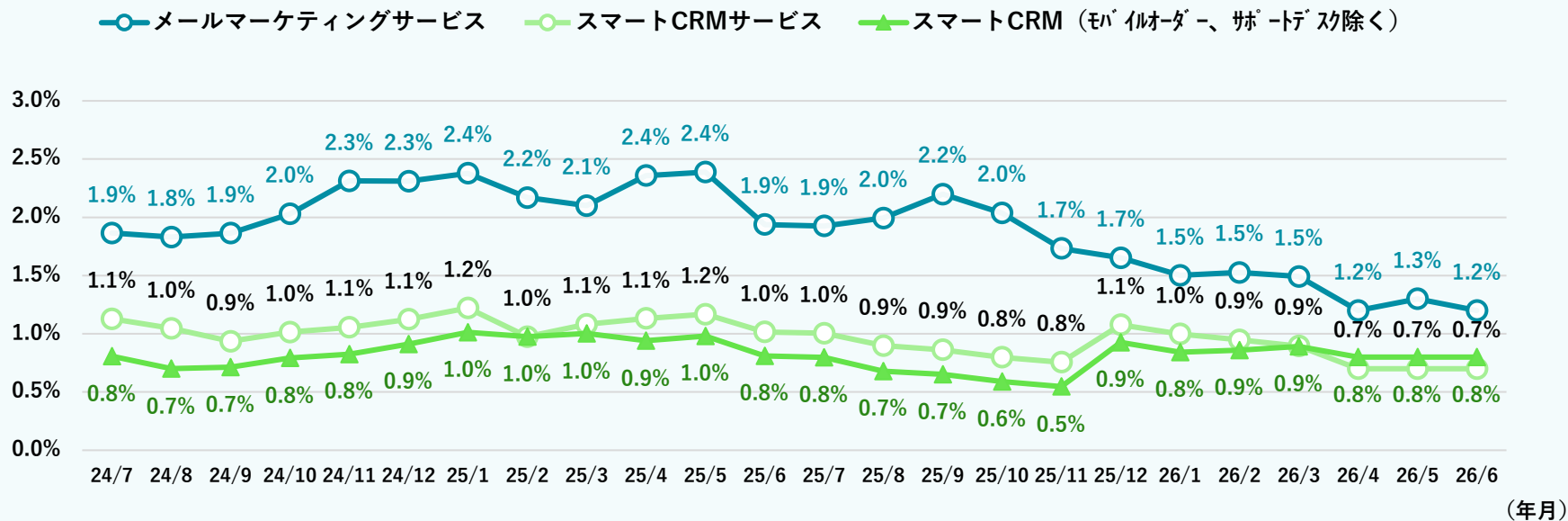


※スマートCRM契約社数はスマートフォンアプリ型SCRMとLINEミニアプリ型SCRMを両方導入している企業も含まれます

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は堅調、メールマーケティングサービスは改善傾向。



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	178百万円 (+17百万円)	10.9%	363百万円	49.1%
	販管費		214百万円 (+11百万円)	5.8%	448百万円	47.9%
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)	113百万円 (+52百万円)	87.3%	215百万円	52.4%
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(2Qより稼働)	9百万円 (+3百万円)	23.7%	46百万円	19.5%

※進捗率：年間計画に対する実績の消化率

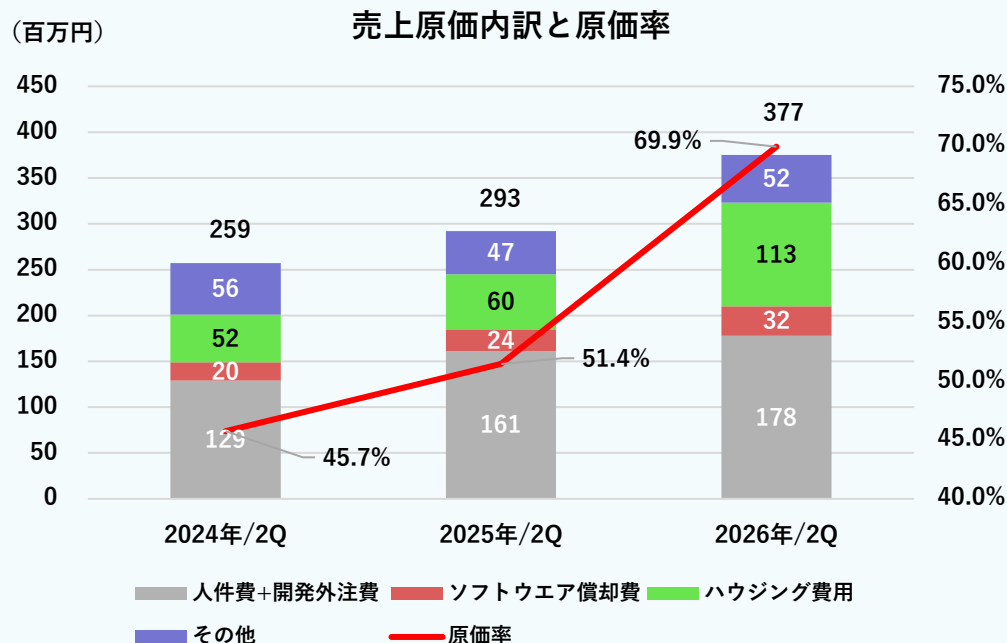
インフラ関連：データベースサーバー群の更改費用（一時費用）第1四半期より発生。

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。

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51.4%から69.9%に上昇。



売上原価

前年同期比**83**百万円増

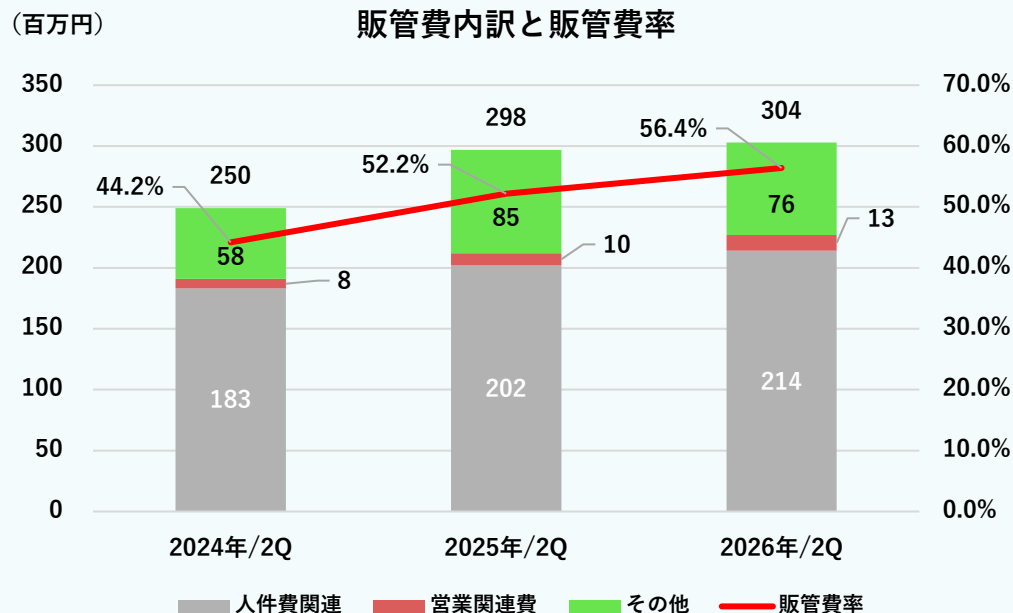
前年同期比**28.3**%増

売上原価率

前年同期比**18.4**ポイント増



■販売費及び一般管理費が、人件費関連投資を中心に微増。



販管費

前年同期比 6百万円増

前年同期比 2.1%増

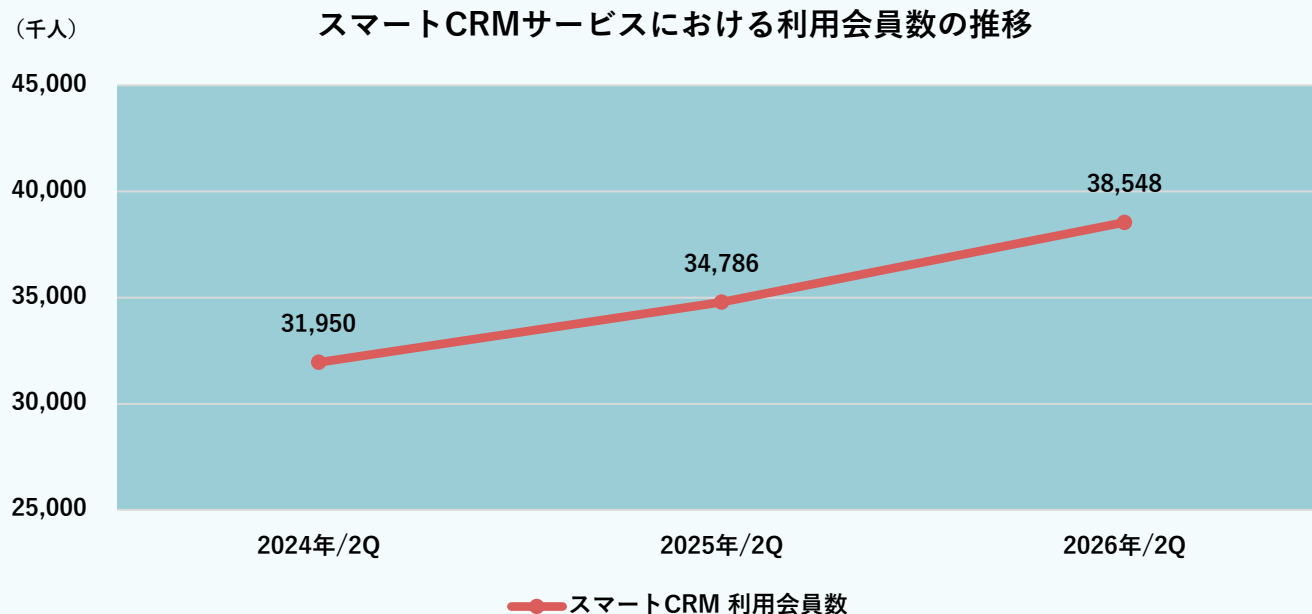
販管費率

前年同期比 4.2ポイント増

スマートCRMサービス | 利用会員数の推移



■利用会員数が3,854万人（前年同期末比376万人増加）



INDEX

- 01 2026年12月期第 2 四半期（中間期）
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）が増加見込み。

（百万円）

	2025年12月期		2026年12月期		前期比	
	実績		予想			
		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	—
経常利益	-80	-7.0%	-222	-19.0%	-141	—
当期純利益	-101	-8.7%	-223	-19.1%	-122	—

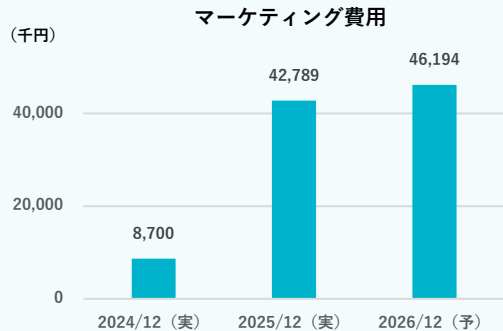
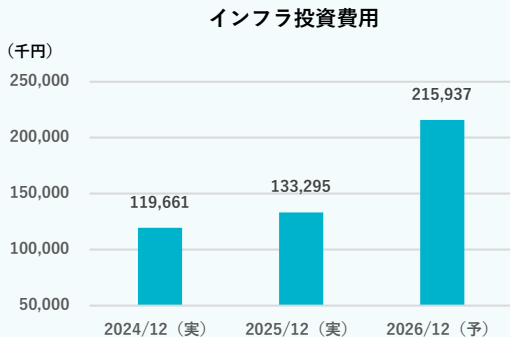
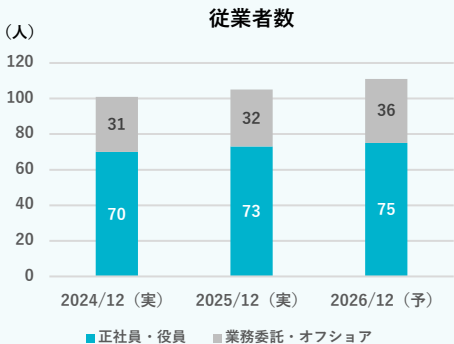


2026年12月期通期業績予想（投資計画）

■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



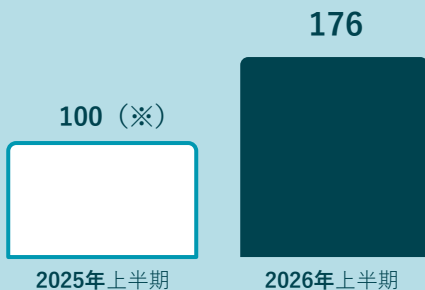
INDEX

- 01 2026年12月期第 2 四半期（中間期）
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

中期経営計画の 投資項目の進捗

案件リード数

2025年上半期 → 2026年上半期



前年対比 +76%

※2025年上半期を基準値（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（※）を中心に案件リード件数前年対比+76% - LINEヤフー社の「カスタマーグロースコンソーシアム」に参加 『FoodFrontia』『OrderLinkage』『クーポンリンク』『TableCheck』の4サービスを追加
SMB展開	- betrend Lite for スマレジをリリース - POSベンダー各社へのリリース拡大
AIエージェント対応	- データセンターシステム大幅に性能向上(Oracle OCI) - AIエージェント時代へのMCPサーバー対応
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1号ユーザに導入
新規事業	パルコデジタルマーケティングが提供する新サービス、「企業間ESG連携クラウドサービス」に開発・戦略パートナーとして参画。今後大手企業が求められる、CO2排出の開示・報告義務に対するレポート業務をサポート
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/セキュリティ対策

※ POSレジと複合機を中核とする東芝の情報機器子会社



パートナープログラム『betrend connect』に『FoodFrontia』『OrderLinkage』『クーポンリンク』『TableCheck』の4サービスを追加

■ POSレジ

NEW

FoodFrontia

ステアリアル株式会社

スマレジ

株式会社スマレジ

パワクラ
PowerPOSクラウド

株式会社タスネット

TERAOKA

株式会社寺岡精工

NECモバイルPOS

日本電気株式会社

TERAOKA

株式会社寺岡精工

CS delight

東芝テック株式会社

■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)

valuecard

株式会社バリューデザイン

arara
cashless

■ LINE 連携

LINE ミニアプリ

LINE ヤフー株式会社

LINE
公式アカウント

■ EC サイト

makeshop
by GMO

GMO メイクショップ株式会社

shopserve

株式会社 Eストアー

net DoA

株式会社寺岡精工

■ 飲食店向け予約管理システム

ebica

株式会社エビソル

Resty

株式会社 EPARK グルメ

NEW

TableCheck

株式会社 TableCheck

■ モバイルオーダー

Linkto

セイコーソリューションズ
株式会社

NEW

OrderLinkage

東芝テック株式会社

■ 飲食店向け注文連携サービス

NEW

クーポンリンク

東芝テック株式会社

■ 紙・デジタルクーポン管理

スマート
レシート

東芝テック株式会社

■ 電子レシート

■ 広告配信

ARUTANA

株式会社 DearOne

LINEヤフーが発足した『カスタマーグロースコンソーシアム』に Technology Partnerとして参画



カスタマーグロース コンソーシアム

—— 中小企業の顧客成長を支援する、共創のエコシステム ——



カスタマーグロースコンソーシアムの体制（2026年7月22日時点）

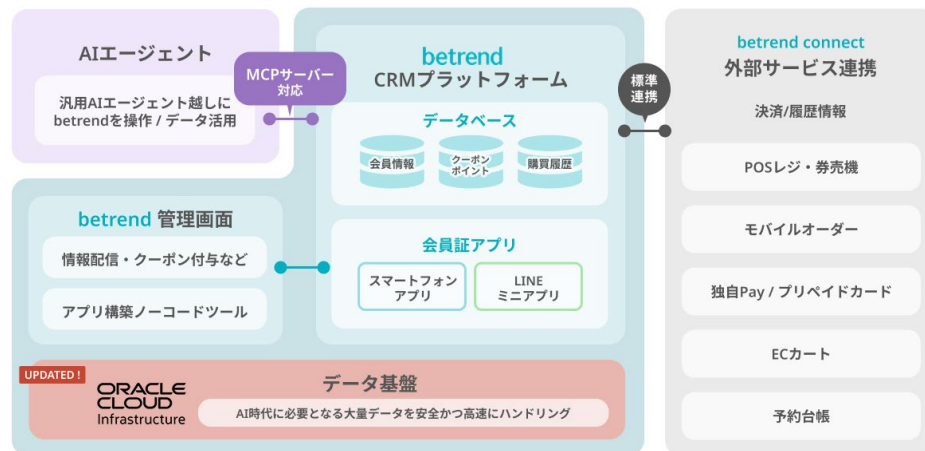
LINEヤフー発足の中小企業DX支援「カスタマーグロースコンソーシアム」にTechnology Partner（技術パートナー）として参画しました。

CRMの知見を活かし、低コストな「LINEミニアプリ」等のパッケージや直感的なUIを提供します。
コストやITリテラシーの壁を解消し、地域事業者の自律的な成長を支援します。

基幹インフラをOracle Cloud Infrastructure（OCI）へ刷新 AI時代に必要となる大量データ処理と高速化、さらなるセキュリティ強化を実現

ORACLE
CLOUD
Infrastructure

betrend



CRM基盤を日本オラクル社が提供するOCIへ刷新し、処理の高速化とセキュリティを強化しました。
本刷新によりAI新戦略「betrend Agent-Readyプロジェクト」の基盤を確立。
大量のデータをセキュアかつ高速に連携・活用できる環境を整え、AI時代のCRM拡張を推進します。

ベトナム（ホーチミン）で第1号ユーザにZaloミニアプリCRMを導入

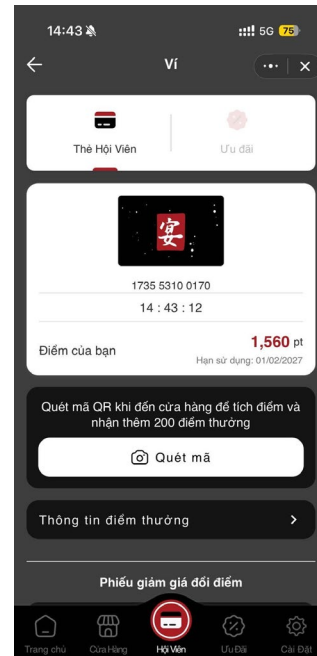
Zaloミニアプリ会員証

ユーザ向け機能

- ・自動リフレッシュQRによる来店検知
- ・来店スタンプ
- ・会員ランク制度

管理者向け機能

- ・登録状況を把握できるダッシュボード
- ・来店状況や誕生日に応じたセグメント / 繰り返し自動配信





株主優待制度の変更

- 当社は、2025年12月期より株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を一層高め、投資家層の拡大を図ることを目的に、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て、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

（次ページ変更後内容を掲示）



株主優待制度の変更

■株主優待の変更内容

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 単位) 以上、 200株 (2 単位) 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 単位) 以上、 1,000株 (10 単位) 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円分を追加 (2,000円分を追加)
1,000株 (10 単位) 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)



■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。

INDEX

- 01 2026年12月期第2四半期（中間期）
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6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 105名 (2026年6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：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

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

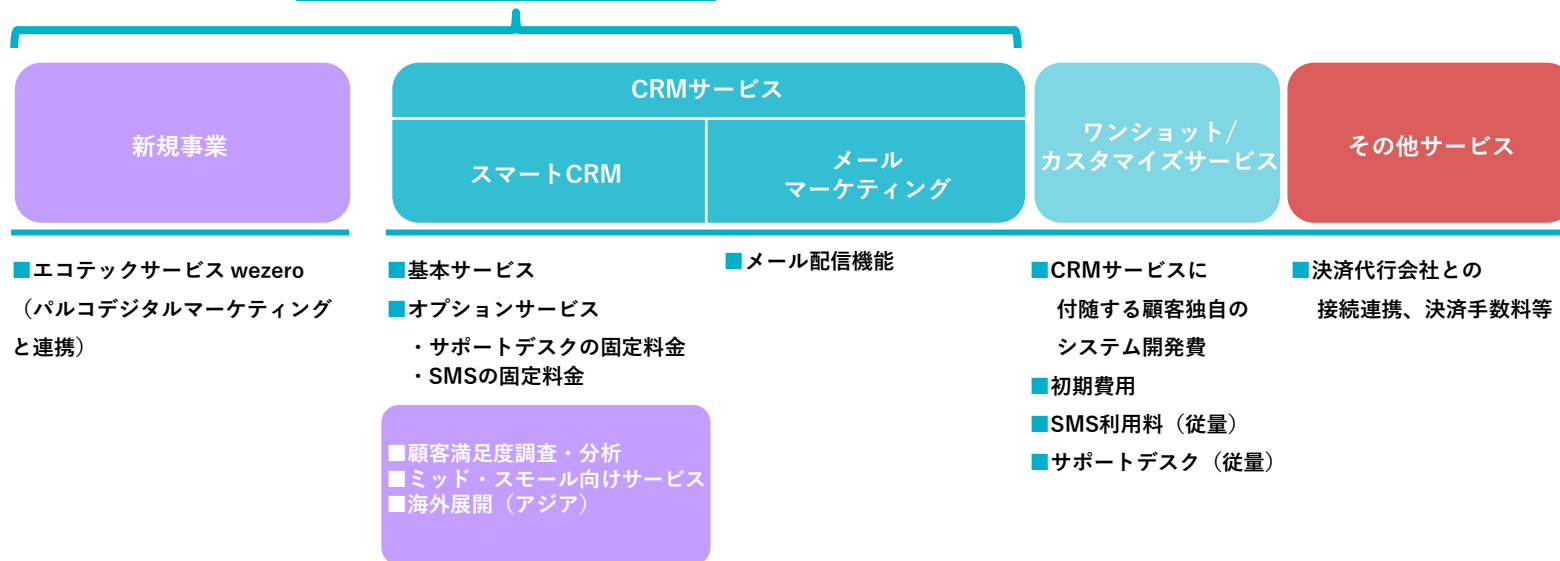


本社にて取得

当社事業のサービス区分（2026年12月期第2四半期（中間期））



リカーリング性質の売上



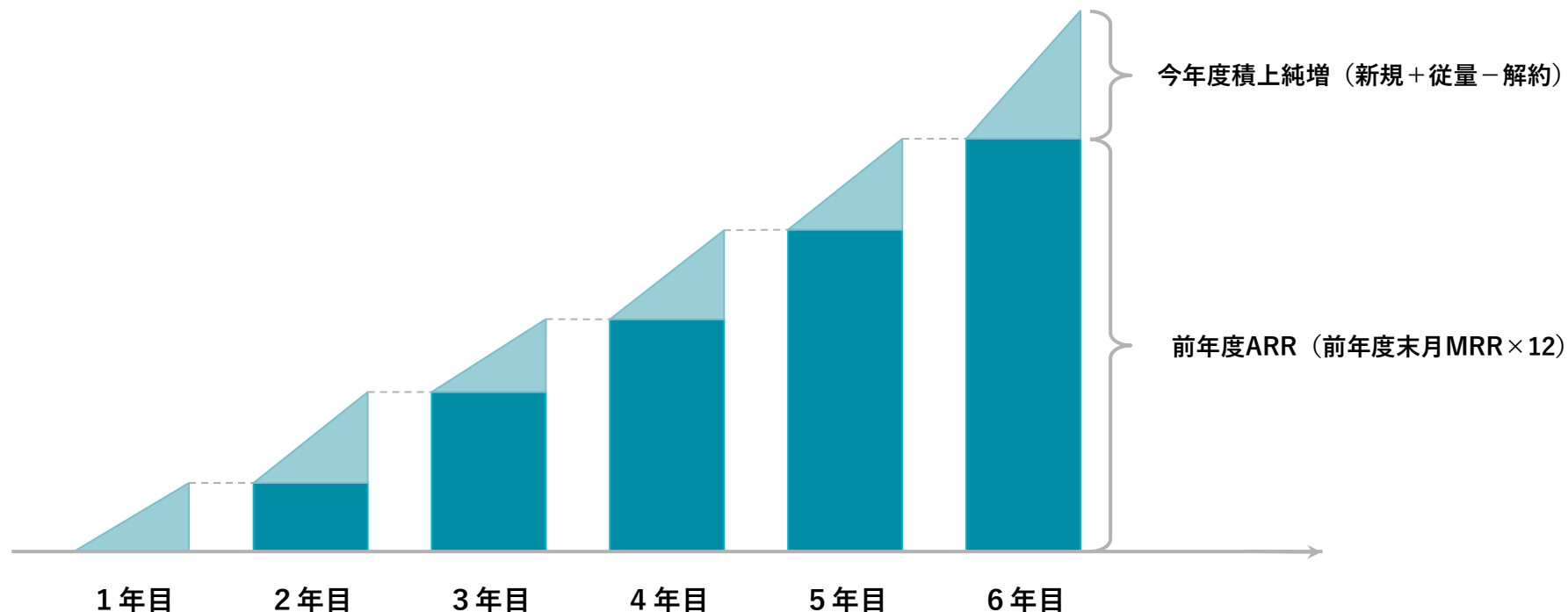
CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



■ 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)

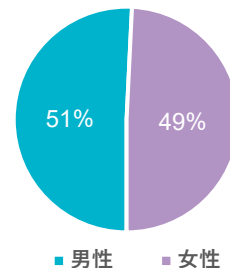




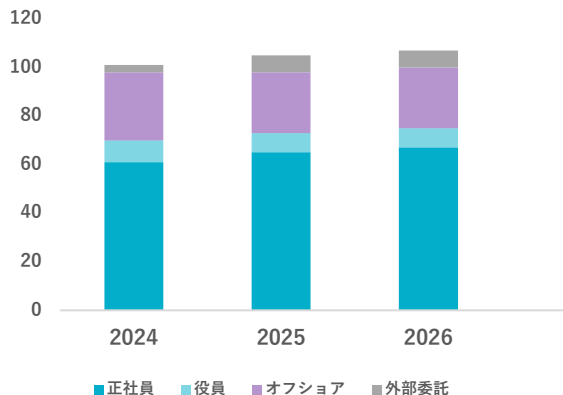
既存社員の生産性の向上を図り、AIなどを活用し効率的な組織運営を行ってまいります。

- 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

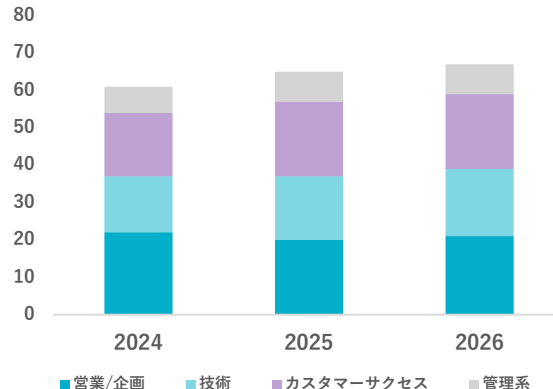
正社員男女比率
(2026年6月末現在)



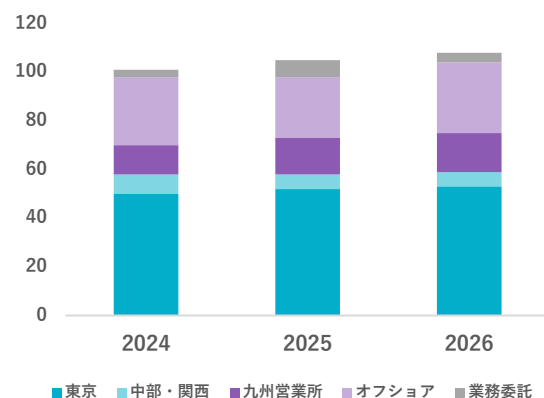
雇用形態別人員構成

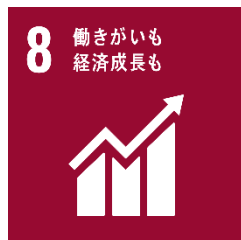


正社員職種別人員数



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3,854万人（2026年6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。



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ェア） クラウド経由でソフトウェ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



- 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/>



<https://www.facebook.com/BetrendCorporation/>



<https://x.com/Betrend/>



ひらめきに、わくわく。

Betrend

