

2020年12月期 決算説明資料

2020年2月15日

ビートレンド株式会社

(東証マザーズ：4020)





目次

- 1. 会社及び事業の概要**
- 2. 2020年12月期 通期決算概要**
- 3. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み**

会社概要（2020年12月末現在）



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

276,568,000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

44名

所在地

本社	東京都港区赤坂2-22-24 泉赤坂ビル3F	TEL: 03-5549-2380	FAX: 03-5549-2381
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



私たちは顧客価値を創造するプラットフォームを
提供し続けることで、社会に貢献します。

顧客価値の 創造

- **ブランディング価値** 先進的な販促活動高いセキュリティー
- **経済的資産価値** 会員数増加 / 来店回数増加 / 購買金額増加 / 客単価増加
- **製品サービス価値** 組み合わせで競争力を付加
- **人材価値** 最新情報提供 / 教育 / サポート
- **コスト価値** 集客コスト削減 / 開発費・運用費削減



代表取締役 井上 英昭 (CEO)

専門領域：アライアンス・ネットワーキング・戦略・企画

1984年 明治大学 法学部法律学科 卒業
1984年 日本デジタルイクイップメント(株)入社
1995年 日本オラクル(株)入社 同社 ビジネスアライアンス事業本部営業部長
1999年 ネットグラビティ・アジアパシフィック(株)入社 同社 日本担当ディレクター
2000年 ビートレンド(株)設立 代表取締役社長 就任(現任)

取締役 管理管掌 本多 誠一 (CFO)

専門領域：財務管理 (上場企業財務管理経験)

取締役 永山 隆昭

専門領域：データベース・エンジニアリング
(米Oracle V.P・Salesforce.com日本法人設立
支援VC社長経験)

社外監査役 両宮 雄一

専門領域：企業会計(公認会計士)・EC

取締役 営業企画管掌 平川 雅隆 (CMO)

専門領域：CRM (大手外食チェーン社長経験)

独立社外取締役 谷内 進

専門領域：マーケティング・リサーチ
(上場企業社長経験)

社外監査役 松本 真輔

専門領域：企業法務(弁護士)(上場企業社外取締役)

取締役 技術管掌 澤田 瑞樹 (CTO)

専門領域：SaaSエンジニアリング

監査役 穂谷野 一敏

専門領域：財務管理・税務
(アラビア石油社長・上場企業副社長経験)

取締役 6名 (独立社外取締役 1名) ・ 監査役 3名 (独立社外監査役: 3名)

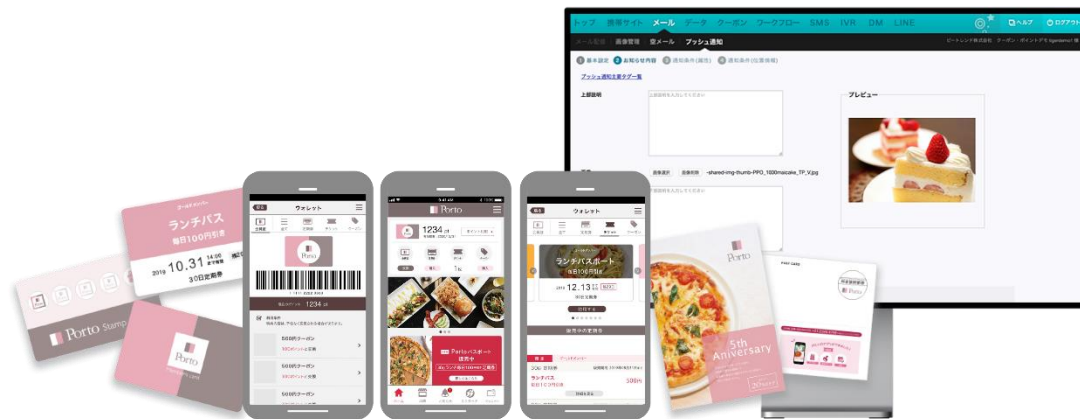
- | | | |
|-------|-----|---|
| 2000年 | 3月 | ビートレンド・ドットコム株式会社を東京都渋谷区に設立 |
| | 11月 | 届出電気通信事業者（旧 一般第二種通信事業者認定（旧 郵政省））
特定通信・放送開発事業実施円滑法認定 |
| | | ビートレンド株式会社へ社名変更 |
| | | メールマーケティングのASPサービスをリリース |
| 2004年 | 7月 | 東京都港区赤坂に本社を移転 |
| 2005年 | 9月 | プライバシーマーク認証取得 |
| 2013年 | 9月 | 電子マネー（プリペイドカード）発行・管理システムと連携運用可能な『betrend バリューカード』をリリース |
| 2014年 | 3月 | 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS（ISO27001））の認証を取得 |
| | 6月 | スマートフォンアプリで会員証や来店ポイント管理などを実現する『betrend スマートCRMプラン』をリリース |
| 2016年 | 4月 | スマートCRMの履歴を活用し、ハガキDMの入稿・発送を一元管理する『betrend スマートDM』をリリース |
| | | アプリ会員証やスマートDMを店舗で読取り特典を付与する『betrend 店舗スタッフアプリ』をリリース |
| 2017年 | 1月 | LINEを自社会員向けの情報配信にも活用できる『betrend LINE連携オプション』をリリース |
| 2018年 | 6月 | クラウド事業者の暗号化・鍵管理システムの特許を取得（特許第6353861号） |
| | 10月 | 決済型CRMサービスである『betrend パスチケ』をリリース |
| 2020年 | 12月 | 東京証券取引所マザーズ市場に上場 |



会員属性情報・行動履歴情報をワンストップで管理する

顧客管理サービス 『betrend』 の開発・販売

betrend



事業の概況：スマートCRMサービスの特長



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">■ 会員属性情報/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モデル	<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モデル	<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	<ul style="list-style-type: none">■ ネット通販支援サービス■ 商品/サービス決済会社との接続連携、決済手数料

事業の紹介：『betrend』のスマートCRMサービス 導入事例



NEW

株式会社トモズ 様



株式会社幸楽苑ホールディングス 様



株式会社吉番屋 様



株式会社力の源カンパニー 様



株式会社フレッシュネス 様

事業の概況：『betrend』のスマートCRMサービス ご利用イメージ



顧客の再来店を促すコミュニケーションをサポートします。



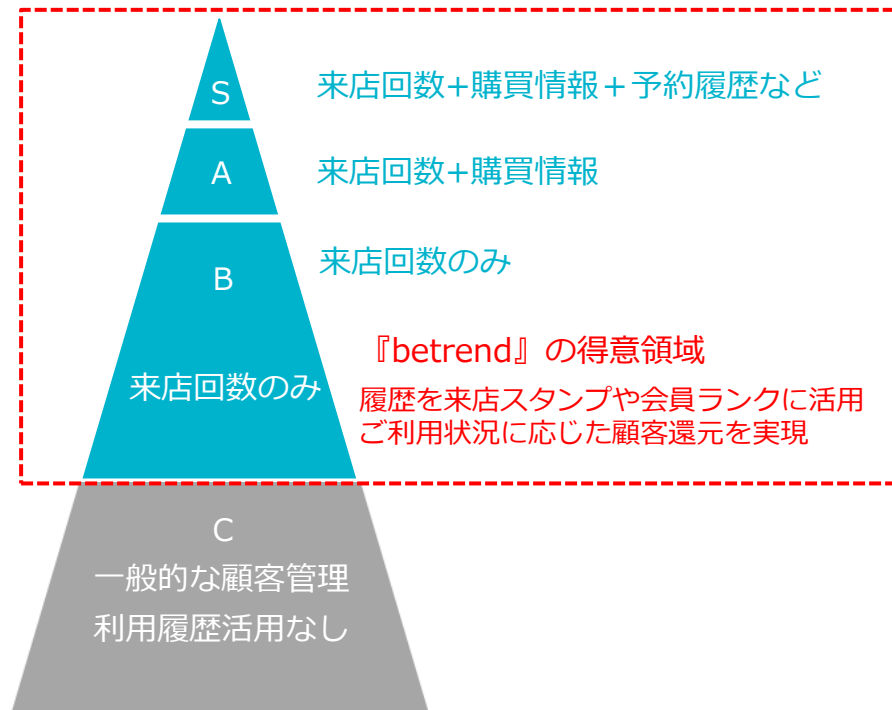
事業の概況：スマートCRMサービスの強み（会員行動履歴情報）



来店回数や購買情報やクーポン利用の有無など、会員の行動履歴情報を取得・活用します。

会員行動履歴情報を取得・活用する顧客管理サービス

ご予算や店舗オペレーションに応じて、
POSレジ連携や電子スタンプなど
様々な手法で来店回数や購買情報を取得します。



事業の概況：『betrend』の対象業種



スマートCRMサービス、メールマーケティングサービス共に、**外食チェーン店・小売チェーン店**（スーパーマーケット・ドラッグストア・ホームセンター等）、**スポーツクラブ・自治体・通信販売業（EC）**など、消費者と身近な幅広い業種業態の**企業/団体のDX（デジタル・トランスフォーメーション）**を支援しています。



外食チェーン



スーパーマーケット



ドラッグストア



スポーツジム



自治体

2000年の創業から、情報漏洩ゼロ・情報消失事故ゼロの強固なセキュリティ環境。

データセンターおよびデータベース

- IT専門技術スタッフによる24時間365日の集中監視・運用。 ●システム構成を冗長化。
- 自家発電装置と大容量バッテリーにより、外部からの電源供給が途絶えても継続稼働可能。
- 最新の免震構造を採用。 ●ディザスタリカバリ（災害復旧）用に、遠隔地でのデータバックアップを実施。

公的認証の取得

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

事業の概況：『betrend』の導入企業（抜粋）



中堅・大手企業を中心に幅広い業種・業態で導入実績あり





1. 会社及び事業の概要

2. 2020年12月期 通期決算概要

3. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み



2020年12月期 通期業績

売上高	857百万円	前期比 +14.8%	達成率	101.3%
当期純利益	76百万円	前期比 +101.2%	達成率	115.2%

■ 2020年12月期トピックス

- ① 主力サービス「スマートCRM」は、契約社数148社（前期末比+19.4%）、期末ARR386百万円（前期比+19.2%）、会員数16,910千人（前期末比+12.4%）

コロナ禍においても、当社サービスの事例導入紹介によるマーケティング活動や、量販店に多くの取引先を有する販売パートナー（販売代理店）との連携が進み、当期の新規導入件数は堅調に推移しました。既存導入先からは、会員数の増加による従量売上や、オプションサービスの追加売上もあり、スマートCRMの売上を伸ばしました。

- ② 「カスタマイズサービス」は、売上高163百万円（前期比+9.8%）

新規導入先からはアプリ開発に伴うカスタマイズ開発、既存導入先からも改修開発や、追加開発に伴う追加開発などが発生しました。

- ③ モバイルオーダーの新サービスの導入の進展・引き合いの増加

新サービスとして販売活動を行っていたモバイルオーダーの納品が行われました。外食企業からの引き合いが増加しています。

2020年12月期 業績サマリー



(単位：百万円)

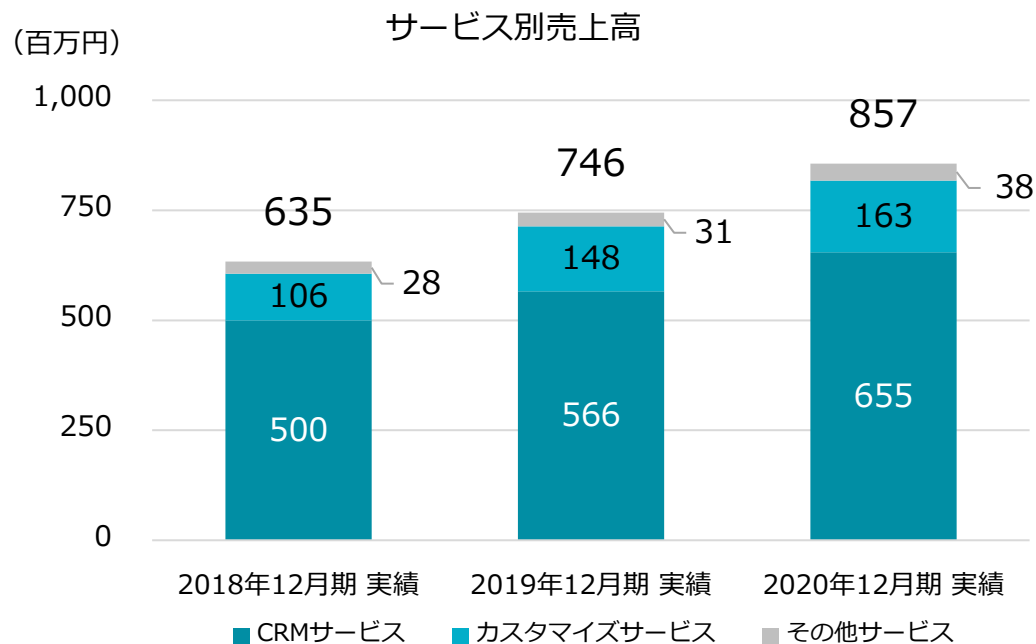
	2019年12月期 実績		2020年12月期 実績		前期比		2020年12月期業績予想 (2020年12月17日発表)	
		構成比		構成比	増減額	増減率		達成率
売上高	746	100.0%	857	100.0%	+110	+14.8%	846	101.3%
売上原価	319	42.8%	362	42.3%	+42	+13.4%	—	—
売上総利益	426	57.2%	494	57.7%	+67	+15.8%	485	101.8%
販売費及び一般管理費	375	50.3%	383	44.8%	+8	+2.3%	—	—
営業利益	51	6.9%	110	12.9%	+58	+114.2%	91	121.1%
経常利益	53	7.2%	105	12.4%	+52	+97.7%	91	116.3%
当期純利益	37	5.1%	76	8.9%	+38	+101.2%	66	115.2%

2020年12月期 売上高



■ 売上高は、857百万円（前期比+110百万円、+14.8%）

CRMサービスが、売上高655百万円（前期比+88百万円、+15.7%）と売上高全体を牽引しました。



CRMサービス

前期比 **15.7% 増**

カスタマイズサービス

前期比 **9.8% 増**

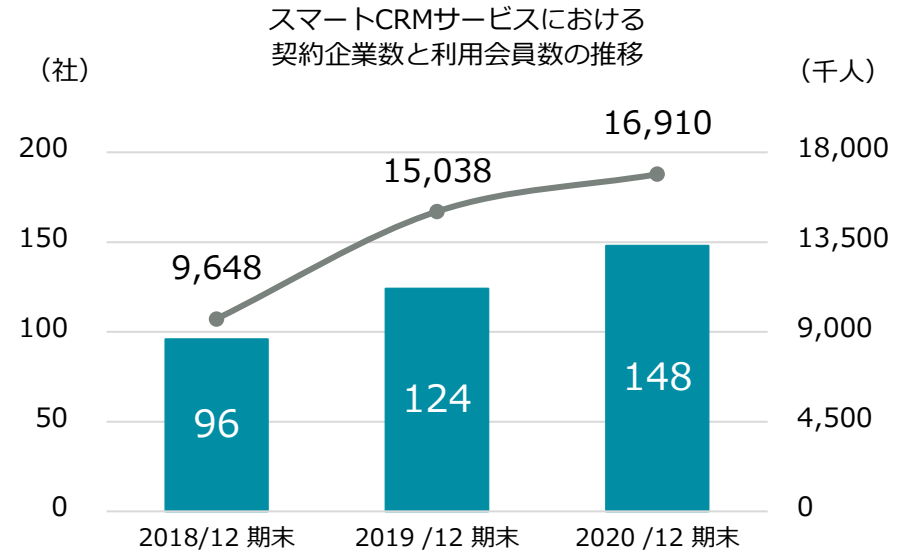
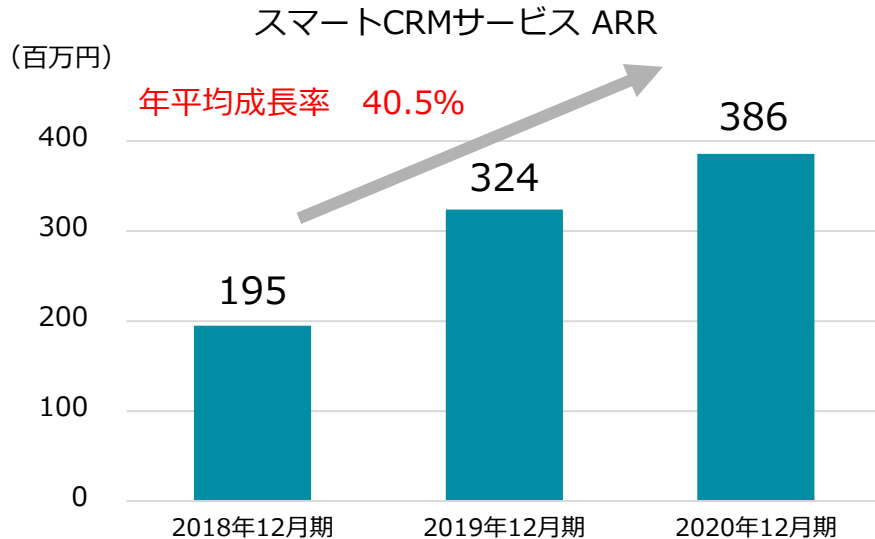
その他サービス

前期比 **22.4% 増**



■ 2018年12月期から2020年12月期の年平均成長率は40.5%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40.5%となりました。



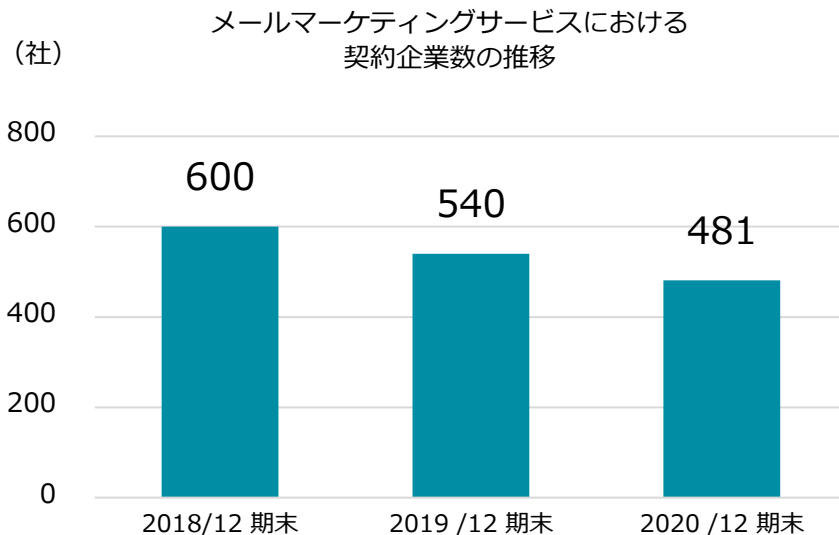
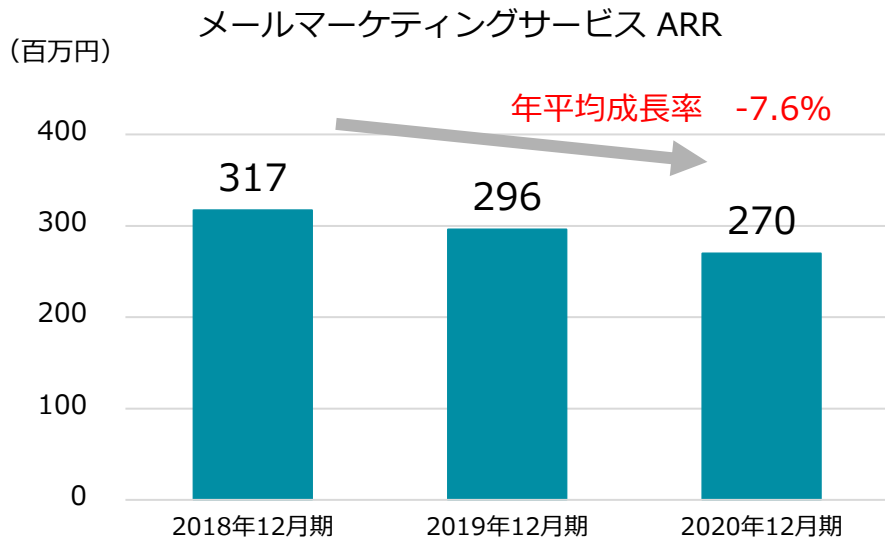
ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金額です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

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。



■ メールマーケティングサービスは減少傾向

飲食店、小売店、金融機関、学校、官公庁・自治体等メール機能をマーケティングや広報に活用するニーズも根強く残っており、一定の新規売上がありました。



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

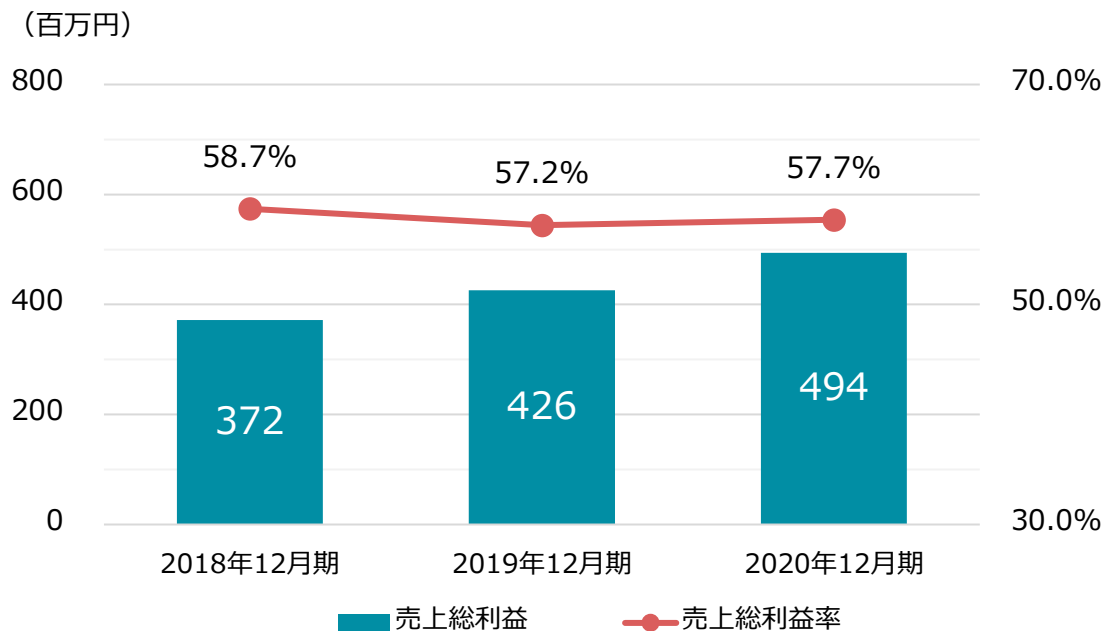
MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

2020年12月期 売上総利益と売上総利益率



■ 売上総利益は、494百万円（前期比+67百万円、+15.8%）

売上総利益は、売上高の増加に伴い67百万円の増加となりましたが、売上総利益率は前期並みとなりました。



売上総利益

前期比 **15.8% 増**

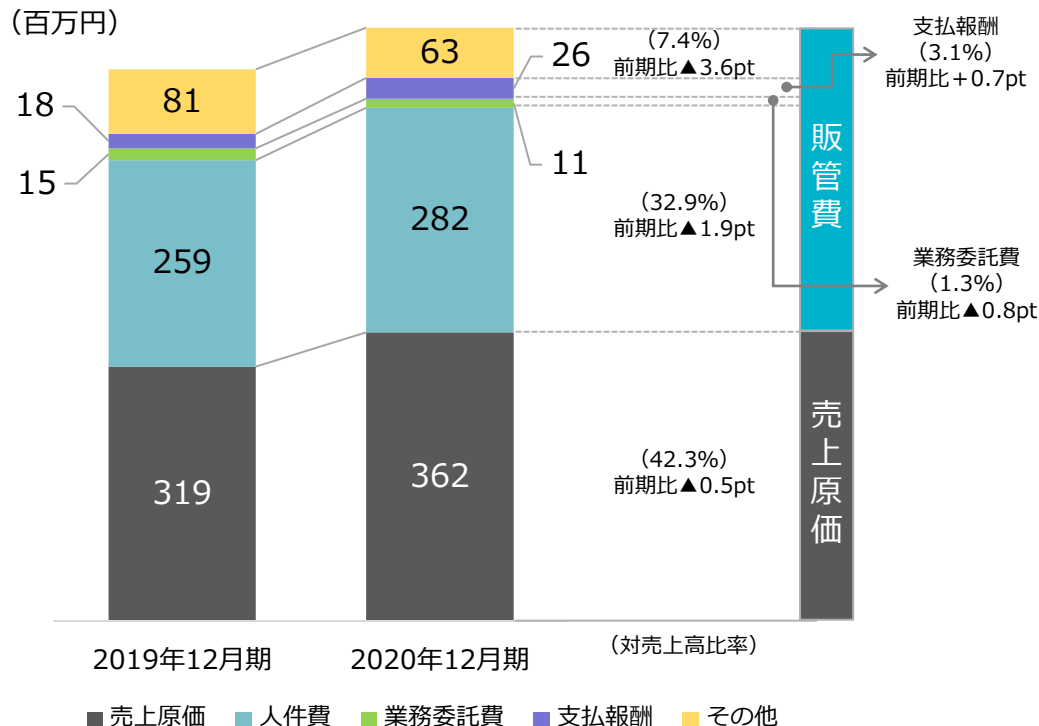
売上総利益率

前期比 **0.5pt 増**

2020年12月期 営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は、746百万円（前期比+51百万円、+7.4%）



■ 販管費 383百万円 (前期比+8百万円、+2.3%)

- ・人件費が、前期比22百万円増加。
- ・IPO関連費用として、支払報酬が前期比8百万円増加。
- ・テレワークの推奨で営業関連費用を中心にその他費用が18百万円減少。

■ 売上原価 362百万円 (前期比+42百万円、+13.4%)

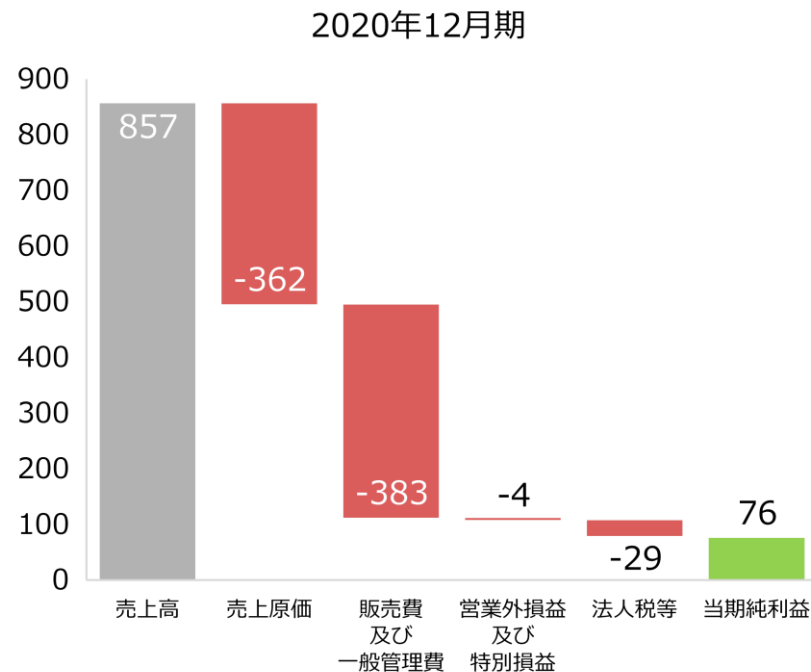
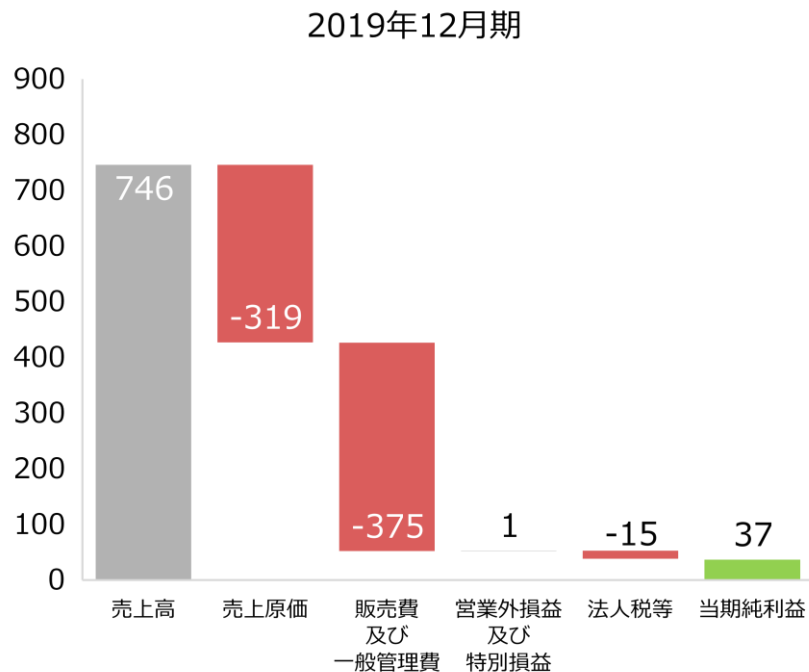
- ・自社サービス開発のため、ソフトウェアエンジニアを採用。
- ・ソフトウェア開発のための外注費が増加。
- ・売上高の増加に伴い、一部外部より購入しているライセンス費用が増加。

2020年12月期 当期純利益



- 当期純利益は、76百万円（前期比+38百万円、+101.2%）

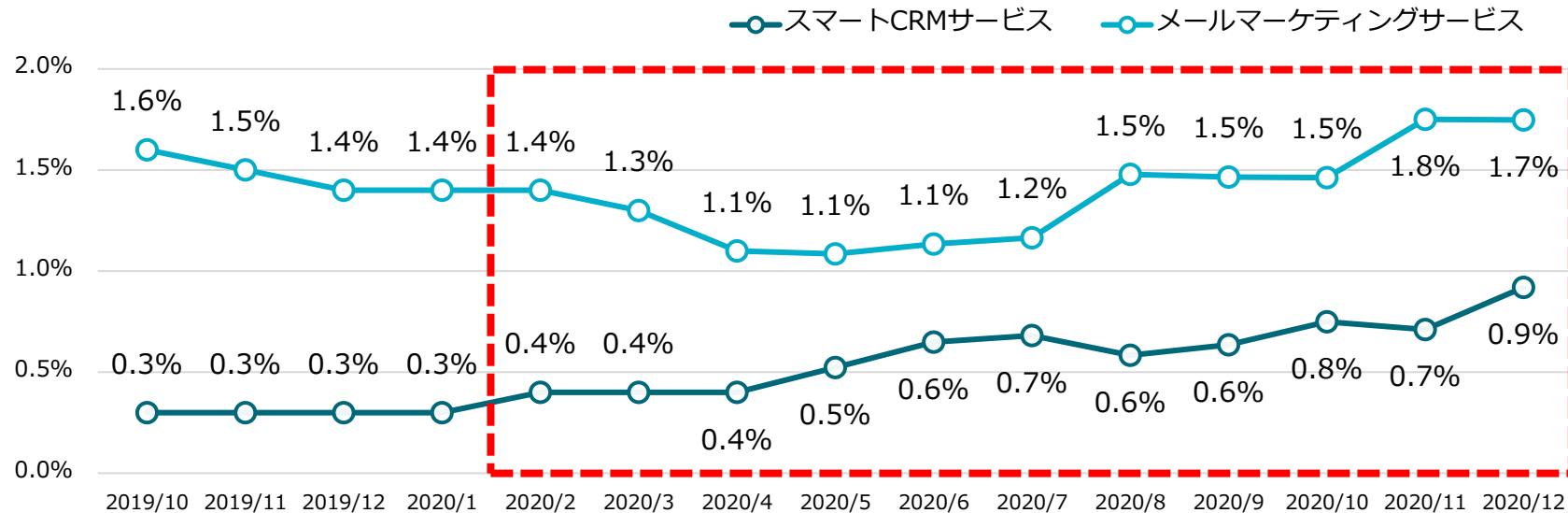
（単位：百万円）



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



新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの影響は軽微でした。

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割合です。

2020年12月期 貸借対照表



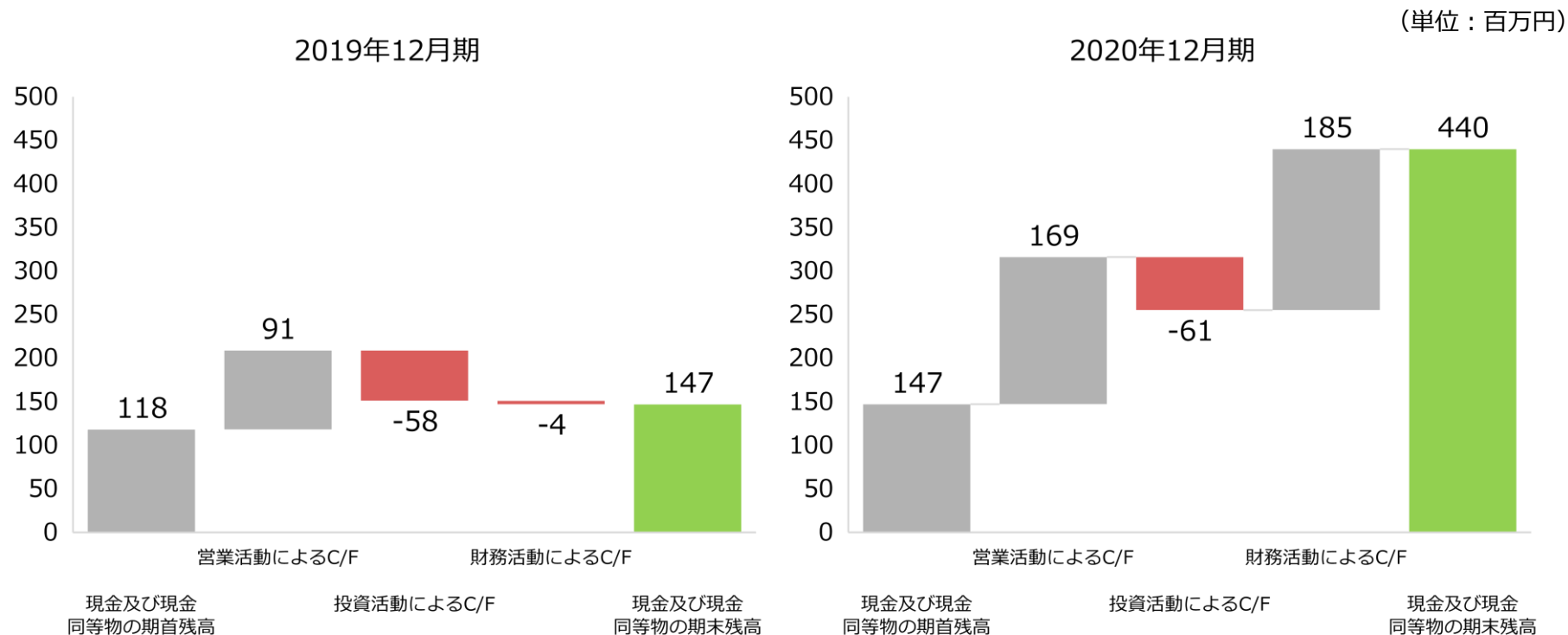
- 2020年12月17日、当社株式の東京証券取引所マザーズ市場への上場に伴う公募及びストックオプションの行使により、資本金及び資本準備金がそれぞれ103百万円増加しました。

	2019年12月期	2020年12月期	増減額	増減率	(単位：百万円)
流動資産	263	553	+289	+110.0%	
現金及び預金	147	440	+293	+199.4%	
売掛金	88	97	+8	+10.0%	
固定資産	141	146	+5	+3.6%	
資産合計	404	700	+295	+72.8%	
流動負債	104	138	+33	+32.0%	
買掛金	23	25	+2	+10.7%	
固定負債	32	9	▲22	▲70.5%	
負債合計	136	147	+10	+8.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 公募及びSO行使による増加： 207百万円 ・ 2020年12月期当期純利益： 76百万円
純資産	268	552	+284	+105.9%	
負債純資産合計	404	700	+295	+72.8%	

2020年12月期 キャッシュフローの状況



- 2020年12月期期末の現金及び現金同等物は、440百万円（前期末比+293百万円）



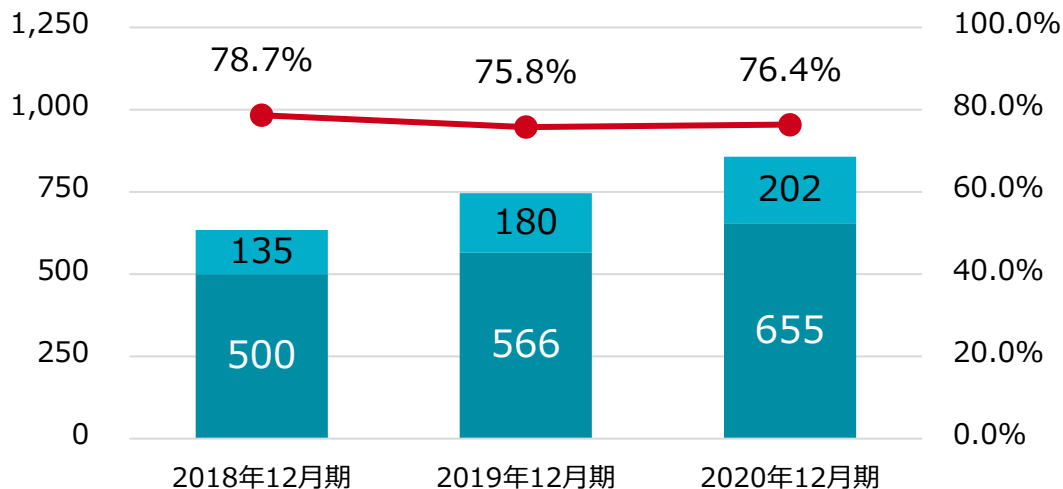
リカーリング比率



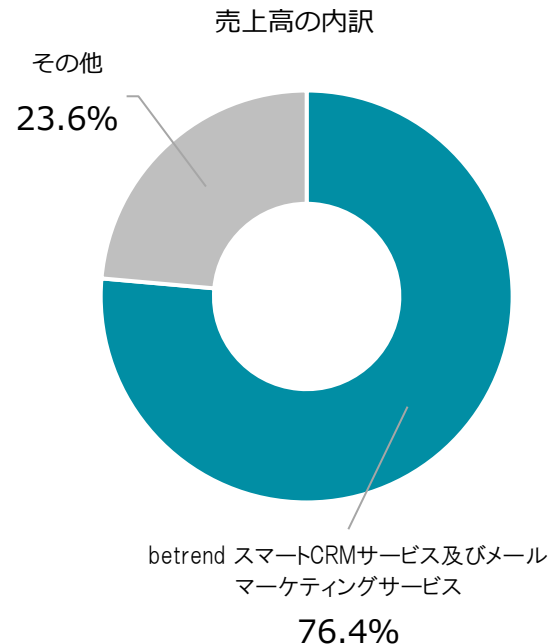
■ リカーリングの性質の売上高は、655百万円（前期比+88百万円、+15.7%）

全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高は76.4%と、前期並みとなりました。

(百万円)



■ リカーリングの性質の売上高 ■ リカーリングの性質ではない売上高
● リカーリングの性質の売上高の比率



※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. 会社及び事業の概要
2. 2020年12月期 通期決算概要
- 3. 2021年12月期 通期業績予想と今後の取り組み**

2021年12月期 業績予想



- 主要販売パートナー（販売代理店）との連携が進展し、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と予想する一方、新型コロナウイルス感染症の影響により外食産業関連からの売上高は、新サービス（モバイルオーダー等）が貢献することを前提に見積り。

（単位：百万円）

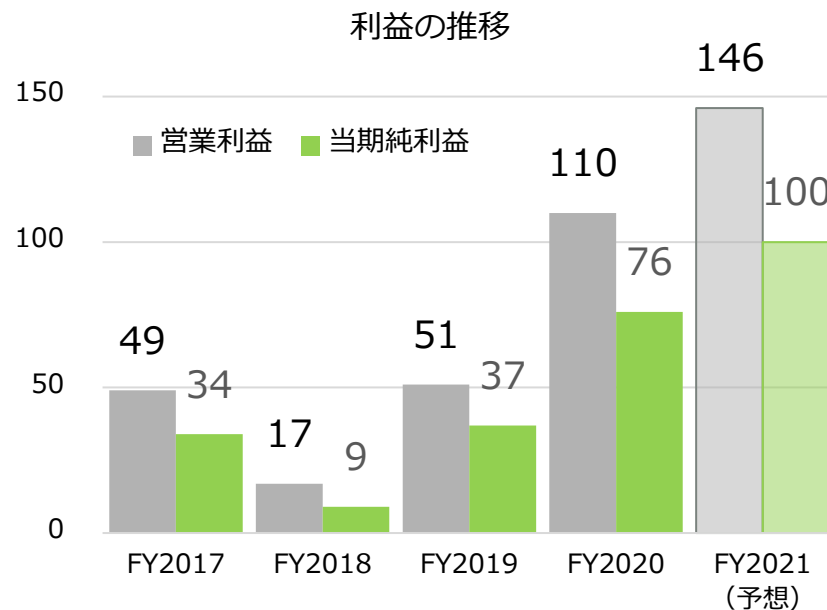
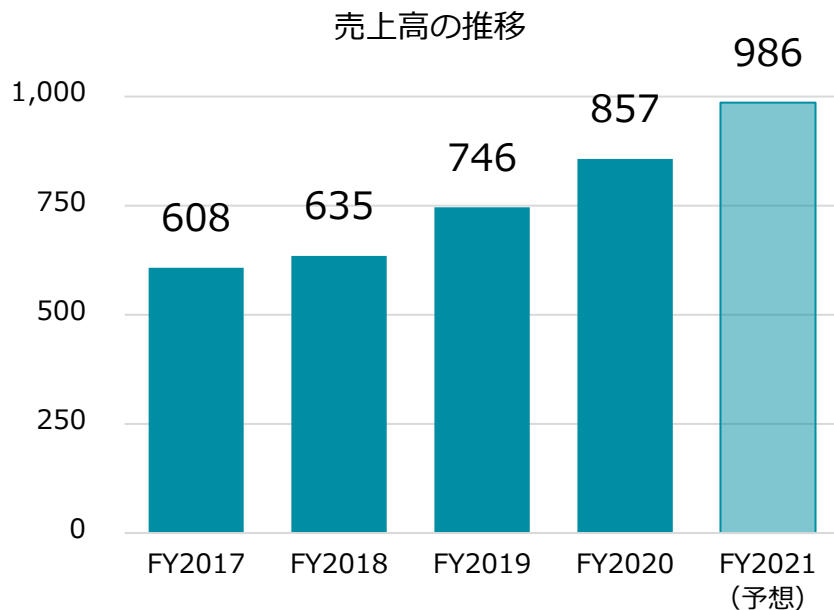
	2020年12月期 実績		2021年12月期 予想		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	857	100.0%	986	100.0%	+128	+15.0%
売上原価	362	42.3%	368	37.4%	+6	+1.7%
売上総利益	494	57.7%	617	62.6%	+122	+24.8%
販売費及び一般管理費	383	44.8%	470	47.8%	+87	+22.7%
営業利益	110	12.9%	146	14.8%	+35	+32.2%
経常利益	105	12.4%	145	14.8%	+40	+37.8%
当期純利益	76	8.9%	100	10.2%	+24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

売上高・利益の推移



- 2021年12月期は、売上高の前年度増加額+128百万円に比べ、営業費用の前年度増加額は+93百万円（売上原価+6百万円、販管費+87百万円）になると予想。

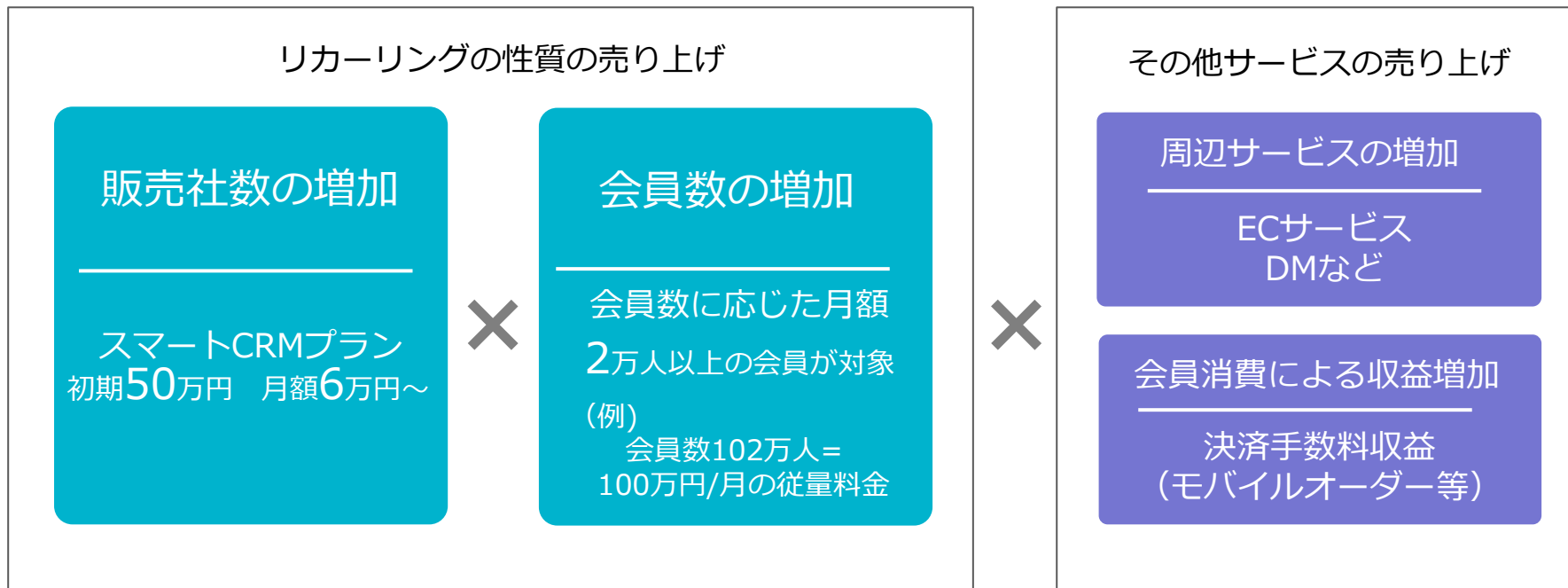
(単位：百万円)



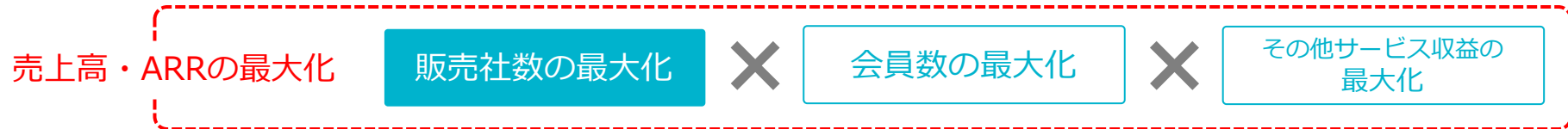


成長戦略と展望

スマートCRMサービスの売り上げ成長計算式



売上高・ARRの最大化に向けた取り組み：販売社数の最大化



対象業種と親和性の高いサービスとの連携で販売社数拡大

対象業種	業務提携先
小売 飲食	POSレジ
	プリペイドカード
	券売機
	コールセンター
小売	電子レシート
飲食	予約台帳
	モバイルオーダー

売上高・ARRの最大化に向けた取り組み：会員数の最大化



売上高・ARRの最大化

販売社数の最大化



会員数の最大化



その他サービス収益の
最大化

アプリの機能拡充 / リニューアル提案
(アプリの価値およびインストール率向上)

来店スタンプ



ランキング



告知方法の見直し / 店頭POP作成支援
(会員化率向上)



売上高・ARRの最大化に向けた取り組み：その他サービス収益の最大化



売上高・ARRの最大化

販売社数の最大化



会員数の最大化



その他サービス収益の
最大化

アプリ定期券・お食事券/モバイルオーダーの提案

アプリ定期券・お食事券 購入画面

モバイルオーダー



日本郵便主催：全日本DM大賞への参加

2020年 日本郵便特別賞 受賞

2019年 銀賞&審査員特別賞 クロスメディア部門 受賞

2年間来店していないアプリ会員に”手書きDM”を送付

レスポンス率
平均15.6%



DM送付数 (期間:2019年6月~8月) 237通 (毎月平均79通発送)

コロナ対策（コロナ禍での営業戦略の積極的な変化対応）



コロナ禍での市場環境の変化により、**企業がCRMの重要性を再認識**。

小売業のOMOやDXへの注目度向上も追い風となり、**量販店やEC業態からの引き合いが増加**。

OMO（Online Merges with Offline）：顧客体験の最大化を目指しオンラインとオフラインの垣根を超えて購買意欲を創り出そうとするマーケティングの考え方

	コロナ前	コロナ後
営業ターゲット	外食を主カターゲットとし、量販店で補完	コロナで好調な量販店向けの営業比率を高めている。 (スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンター) 外食はコロナの影響が深刻でない業態(郊外型、テイクアウト等)を中心に展開。 ECと店舗の連携などのEC需要も取り込んでいく
チャネル	外食：ターゲットリストアタックによる直販営業 量販：大手主力販売店網を活用	既存の主力代理店網に加え、ECに強い事業者やショッピングカートとの協業も開始
営業体制	外食向け営業強化	量販店向けの営業強化、既存外食顧客は解約防止、クロスセル(モバイルオーダー、テイクアウト、お食事券等)



対象となる市場は、BtoBtoC事業を展開する販促（広告）業界で約7,500億円の規模。そのうち、現在の主なターゲット市場は外食・小売・サービス業界で約3,000億円、また、CRMサービスによりターゲティングされた会員へオンタイムにピンポイントで送付することができるDM市場は約3,600億円規模。

- 現在の主なターゲット業界は以下の通り
 - ー 外食業界
 - ・ 外食業界TOP100社のうち25社がすでに当社の顧客
 - ・ 飲食TOP1,000社くらいまでの営業開拓が可能
 - ー 小売業界
 - ・ スーパーマーケット・ドラッグストア・ホームセンター等の契約が増加
 - ー サービス業界
 - ・ スポーツクラブ業界では上位10社で約7割の売上を占める寡占業界だが、10社のうち4社に導入
- その他
 - ー 会員に対しての情報発信手段としてあらゆる企業・団体での利用が可能
大手流通グループ、地方自治体など

販促(広告)市場

金融・保険
交通・レジャー
官公庁・団体
教育・医療

約7,500億円

現在の主なターゲット業界の
販促(広告)市場

外食・小売・サービス

約3,000億円



- ・ 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：03-5549-2415

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

