

# 2021年12月期 第3四半期決算説明資料

2021年11月15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3四半期決算概要

## 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3四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3四半期業績

売上高	742百万円	前年同期比	+17.9%	進捗率	71.4%
四半期純利益	26百万円	前年同期比	-52.7%	進捗率	42.7%

(進捗率は、通期業績予想修正後の数値で算出)

### ■ 2021年12月期 第3四半期トピックス

- ① 主力サービス「スマートCRM」は、第3四半期末ARRは484百万円（前年同期比+23.2%）、会員数19,355千人（前年同期末比+12.8%）

スマートCRMサービス新規導入企業18社（うち2021年7-9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は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、緊急事態宣言の想定外の長期化の影響により、当初計画に比べ新規導入案件が減少し、それに伴うカスタマイズ売上のうち利益率の高いソフトウェア受託開発部分の売上と利益が減少。

- ③ 売上原価に占めるソフトウェア運用費のうち、原価を大きく低減させる目的で開発したアプリ・プッシュ通知の新プラットフォームへの移行（開発は完了済み）が当初見通しより約1年間遅延。第3四半期までの、現行アプリプラットフォームの運用費用は31百万円。

# 2021年12月期 第3四半期業績サマリー



(単位：百万円)

	2020年12月期 第3四半期 実績		2021年12月期 第3四半期 実績		前年同期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	629	100.0%	742	100.0%	+112	+17.9%
売上原価	270	42.9%	367	49.5%	+97	+35.9%
売上総利益	359	57.1%	375	50.5%	+15	+4.4%
販売費及び一般管理費	278	44.2%	335	45.3%	+57	+20.6%
営業利益	80	12.8%	39	5.3%	▲41	▲51.6%
経常利益	80	12.8%	39	5.3%	▲41	▲51.5%
四半期純利益	55	8.8%	26	3.5%	▲29	▲52.7%

# 新アプリプラットフォームへの移行による原価逡減の見通し



## ■ 移行プロジェクトの進捗状況

上半期から下半期で現行プラットフォームの原価が21百万円から16百万円に逡減。

	2021年 1Q-2Q	2021年3Q (並行運用)		2021年4Q (並行運用)		2021年通年 合計見通し
スマートCRM会員証	① アプリ (現行プラット フォーム)	① アプリ (現行プラット フォーム)	② (新開発プラッ トフォーム)	① アプリ (現行プラット フォーム)	② (新開発プラッ トフォーム)	アプリ (現行+新)
アプリ・プッシュ通 知プラットフォーム の運用原価	21百万円	10百万円	-	6百万円	-	38百万円
新開発プラッ トフォームにかかる逡 価償却費	3百万円	-	1百万円	-	1百万円	7百万円
LINEミニアプリの 運用原価	NA	NA	NA	0	0	0



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>■ 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><li>■ ストック型ビジネス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ メール配信機能に限定</li><li>■ ストック型ビジネス</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</li><li>■ 顧客ニーズのシステム構築</li><li>■ 開発費 / 年間保守料</li><li>■ 初期費</li><li>■ SMS利用料</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ DMサービス</li><li>■ ネット通販支援サービス</li><li>■ 商品 / サービス決済会社との継続連携、決済手数料</li><li>■ コールセンター業務 等</li></ul>

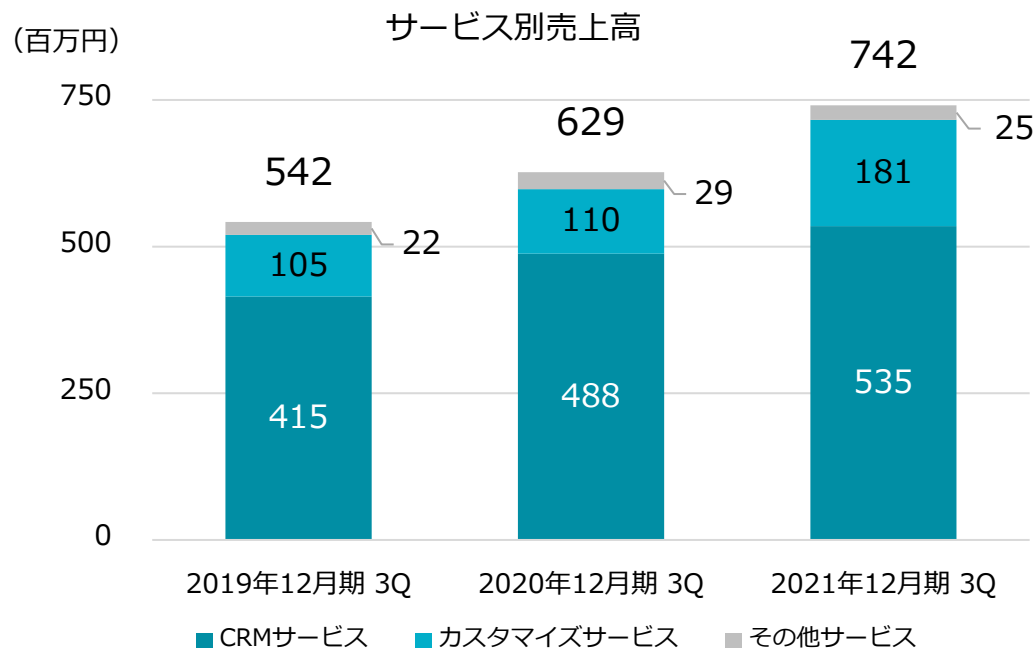
# サービス別売上高の状況



## ■ 売上高は、742百万円（前年同期比 +112百万円、+17.9%）

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、引き続き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 **9.6% 増**

### カスタマイズサービス

前年同期比 **63.5% 増**

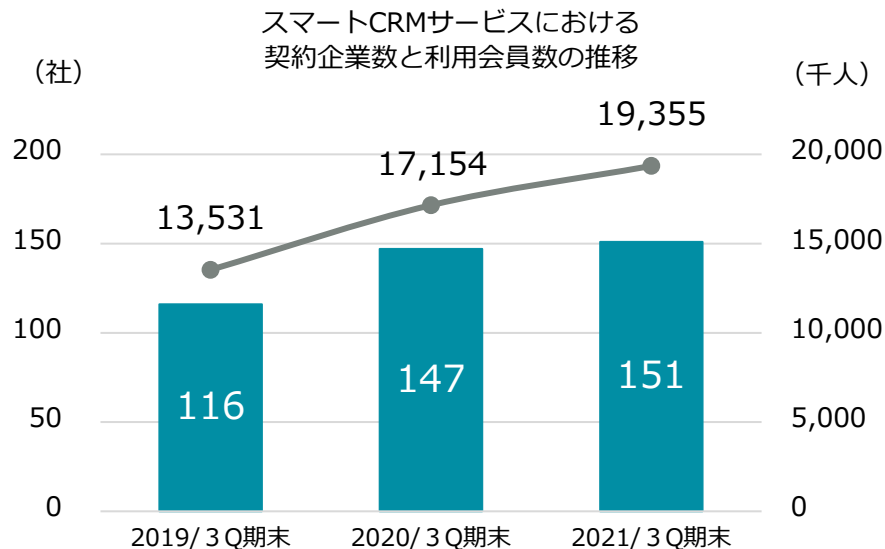
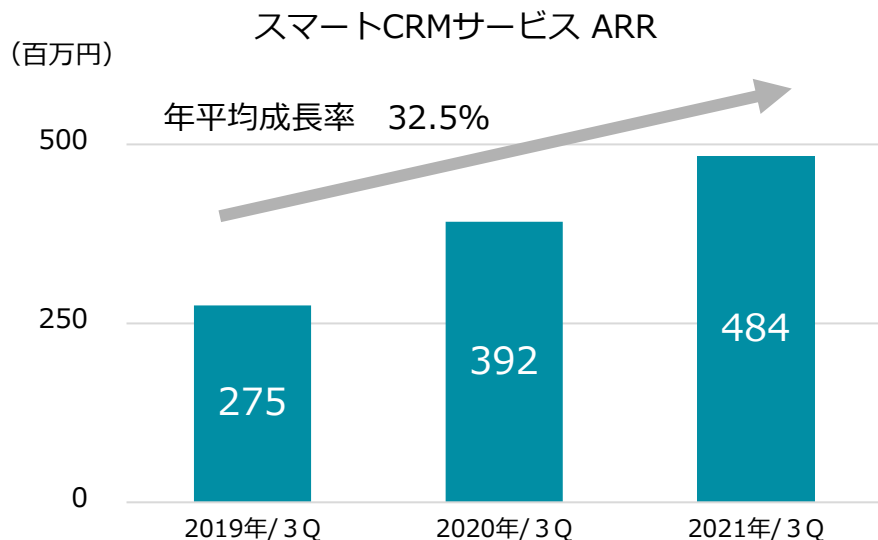
### その他サービス

前年同期比 **14.4% 減**



## ■ 2019年3Qから2021年3Qの年平均成長率は、32.5%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32.5%となりました。



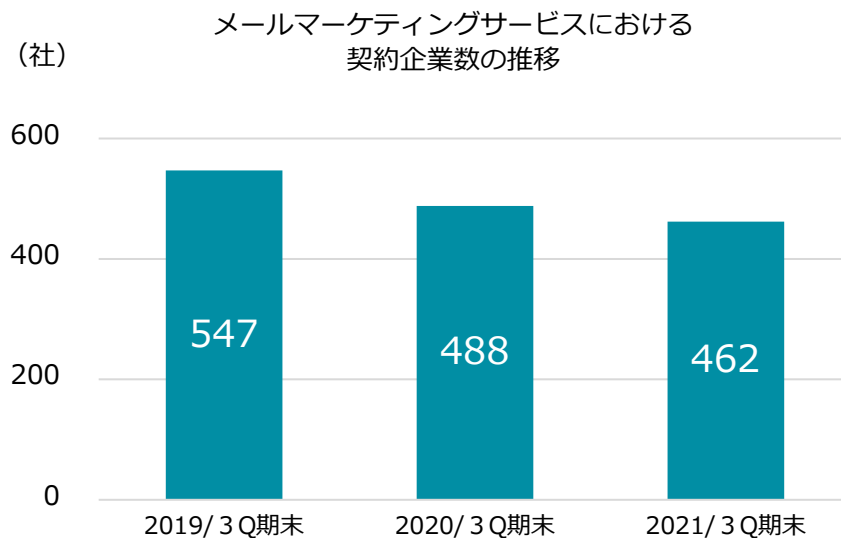
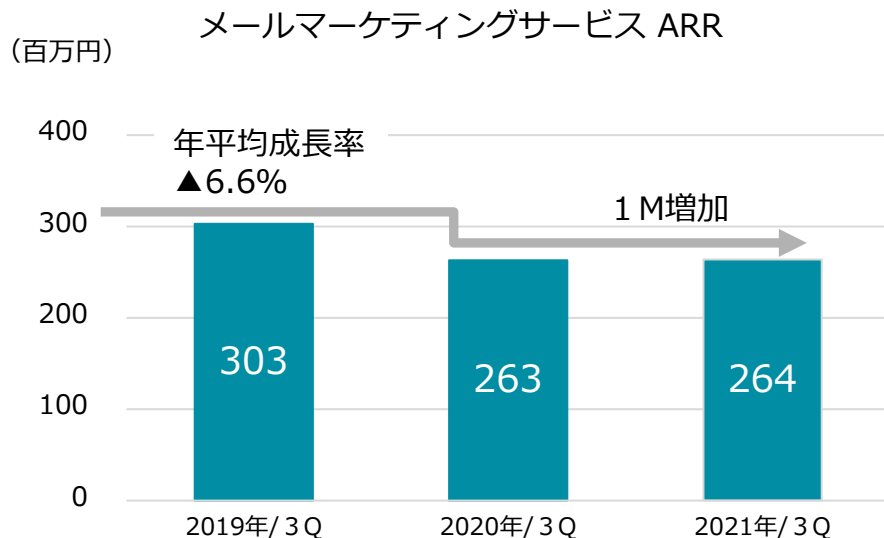
ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金額です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

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。





## ■ 対前年同期比横ばい（2019年3Qから2021年3Qの年平均成長率は-6.6%）



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

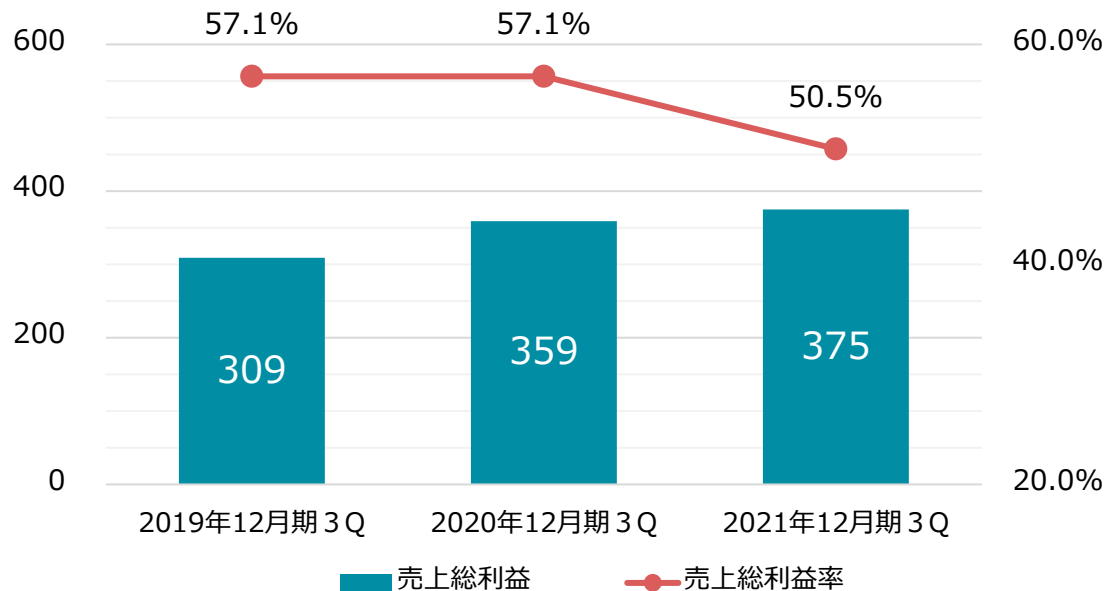
MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

# 売上総利益と売上総利益率



- 売上総利益は、375百万円（前年同期比 +15百万円、+4.4%）

(百万円)



売上総利益

前年同期比

**4.4% 増**

売上総利益率

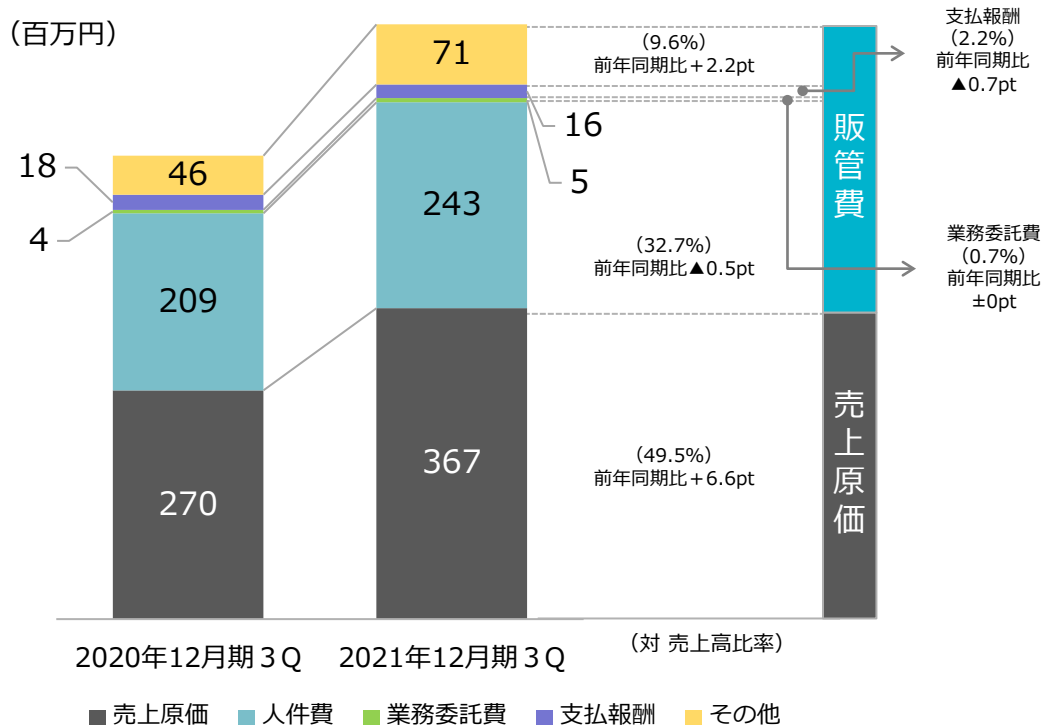
前年同期比

**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、703百万円（前年同期比 +154百万円、+28.2%）



## ■ 販売費 335百万円 (前年同期比 +57百万円、+20.6%)

- ・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 367百万円 (前年同期比 +97百万円、+35.9%)

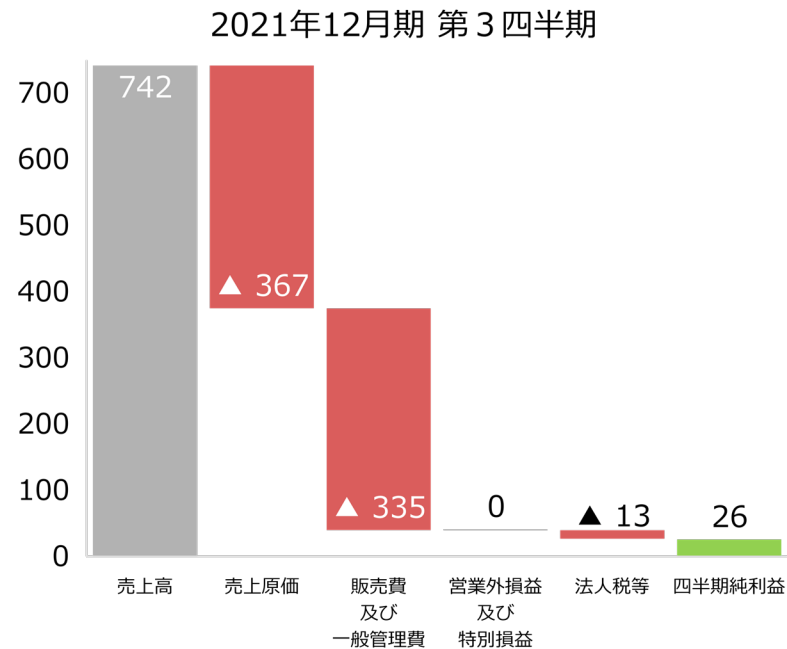
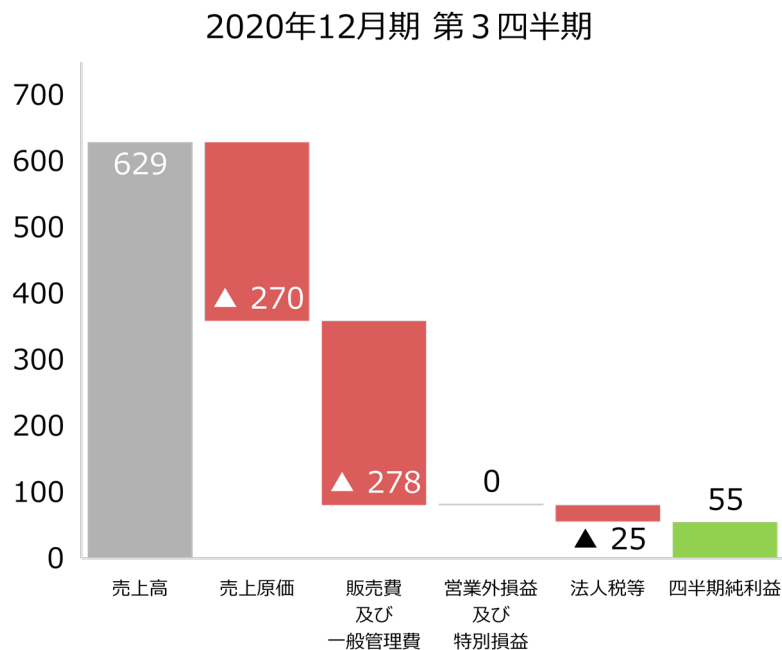
- ・アプリ関連プラットフォームの自社製ソフトウェアの置換は進行中、ただし3Qでの仕入原価の大きな低減は未了。
- ・2Qに引き続き、サービス機能・品質向上のためサービス運用及びソフトウェア開発の費用、その他外注費が増加。
- ・モバイルオーダーの受注数増加に伴い、仕入原価が増大。

# 四半期純利益



■ 四半期純利益は、26百万円（前年同期比 ▲29百万円、▲52.7%）

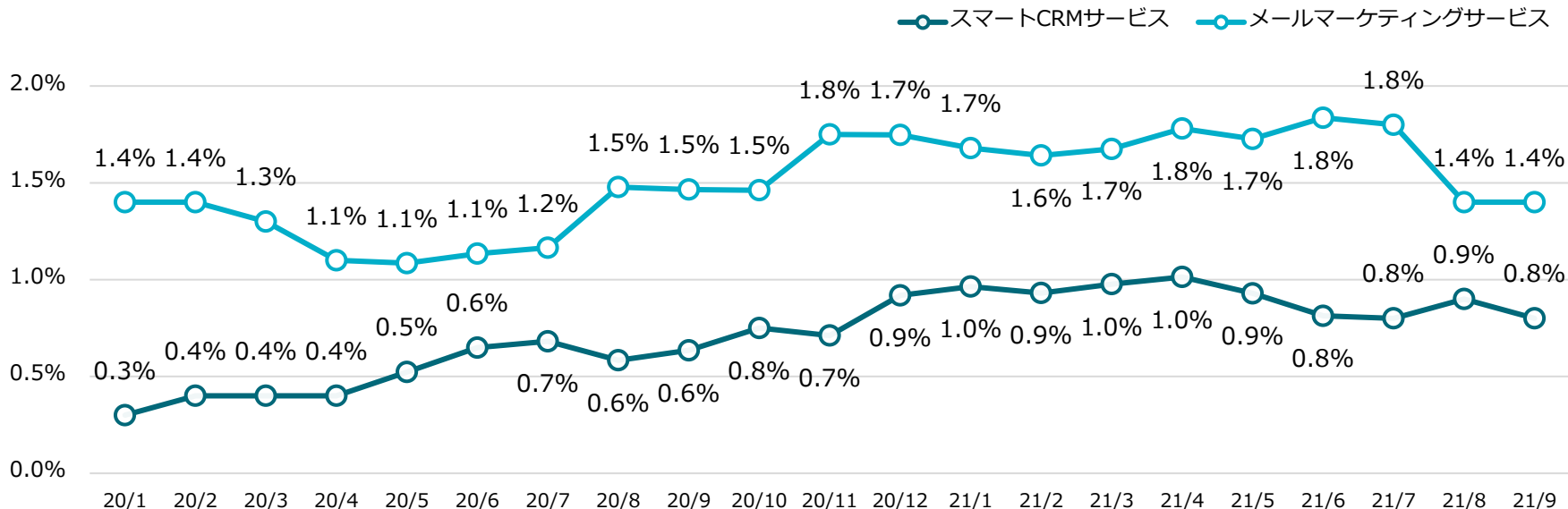
（単位：百万円）



# 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3四半期 貸借対照表（要約）



	2020年12月期 期末	2021年12月期 第3四半期末	増減額	増減率
流動資産	553	610	+57	+10.4%
現金及び預金	440	483	+43	+9.8%
売掛金	97	111	+14	+14.4%
固定資産	146	167	+21	+14.4%
資産合計	700	778	+78	+11.2%
流動負債	138	105	▲32	▲23.4%
買掛金	25	50	+24	+94.6%
固定負債	9	24	+15	+164.3%
負債合計	147	130	▲16	▲11.4%
純資産	552	647	+95	+17.3%
負債純資産合計	700	778	+78	+11.2%

（単位：百万円）

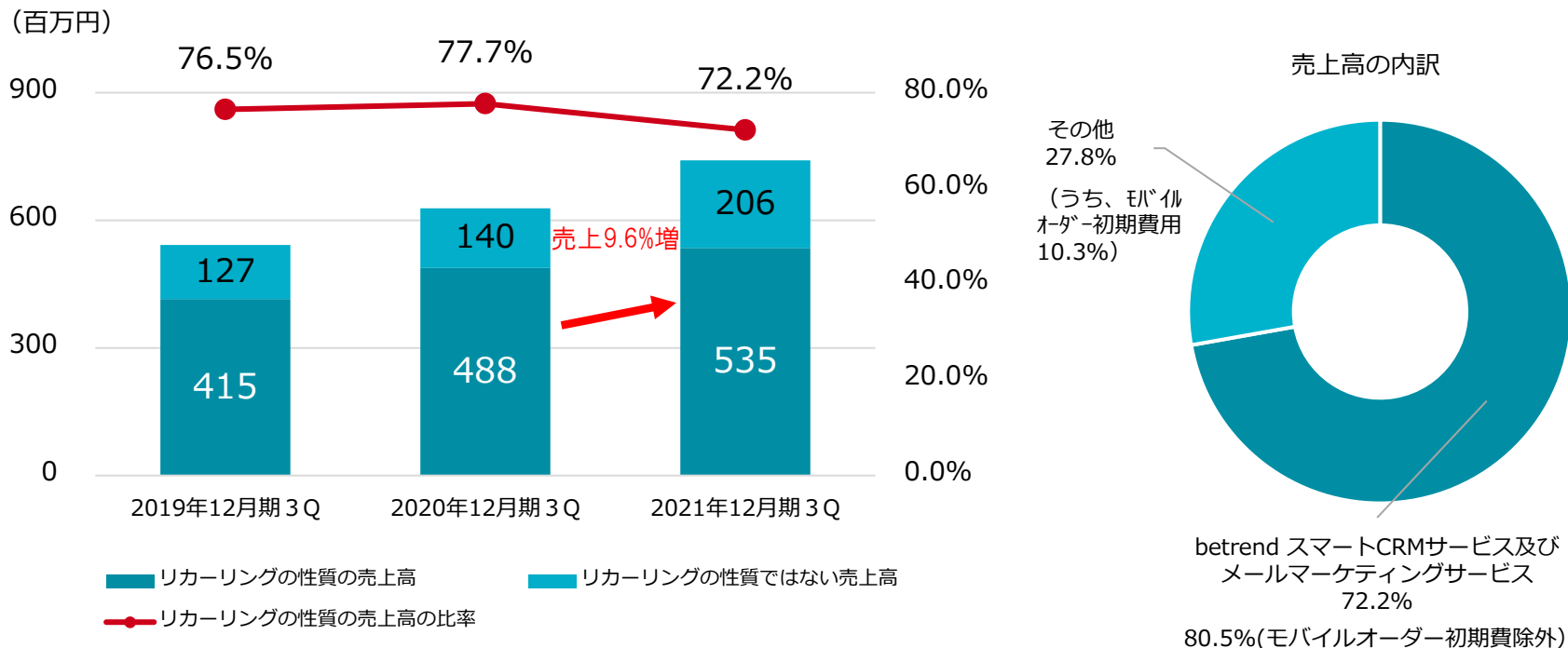
- OA及びSO行使による増加：69百万円
- 2021年12月期3Q四半期純利益：26百万円

# リカーリング比率



## ■ リカーリングの性質の売上高は、535百万円（前年同期比+46百万円、+9.6%）

全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高は72.2%と、前年同期比5.5pt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3四半期決算概要

## 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3四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 通期業績予想

売上高	1,040百万円	前期比	+21.4%
当期純利益	61百万円	前期比	-19.7%

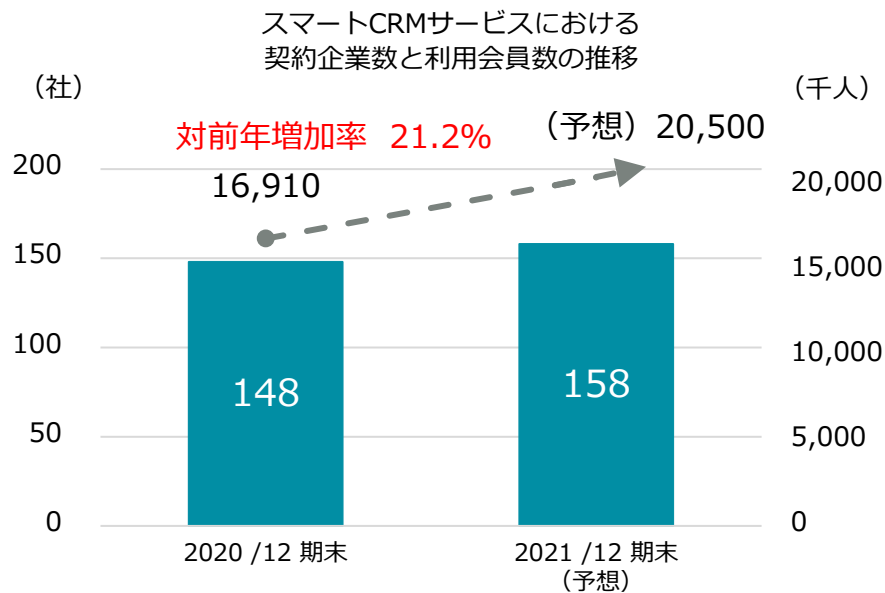
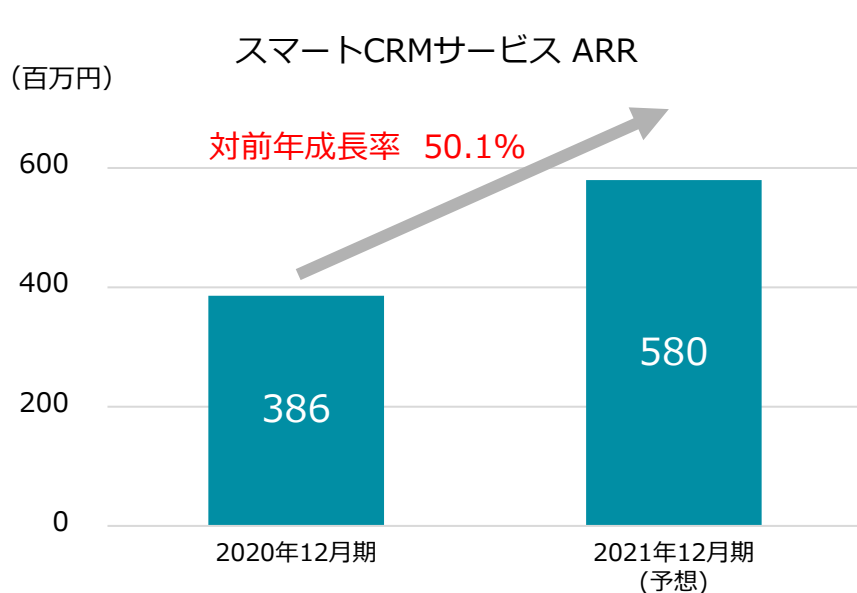
### ■ 2021年12月期 通期業績予想トピックス

- ① 主力サービス「スマートCRM」の、第4四半期末ARRは580百万円（前年同期比+50.1%）を予想。
  - ・ スマートCRMサービス受注済み新規導入企業は第4四半期末で27社、導入累積企業158社（前年同期比+10社）。
  - ・ 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。
  - ・ 消費者の行動変容に伴い、外食産業へのモバイルオーダーの売上が拡大し、スマートCRMの売上に寄与。
- ② 新型コロナウイルス感染症による新規カスタマイズ開発案件の減退による利益の縮小
  - ・ 新型コロナウイルス感染症の影響により、CRMサービスの新規案件が当初計画より減少し、それに伴い収益率の高い（原価率の低い）ソフトウェア受託開発が減少。
  - ・ 消費者の行動変容に伴い、モバイルオーダー売上が増大し、それに伴い、原価率の高い店舗設置等機器の売上が増加。
- ③ 売上原価に占めるソフトウェア運用費のうち、アプリ・プッシュ通知の新開発プラットフォームへの移行（開発は完了済み）が当初見通しより約1年間遅延。第4四半期までの、現行アプリプラットフォームの費用は38百万円（予）。



## ■ ARRの対前年成長率（予想）は、50.1%と急増

新規導入先からの売上、既存導入先からの従量売上、大口モバイルオーダー追加売上があり、前年度からの成長率は50.1%を予想。



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

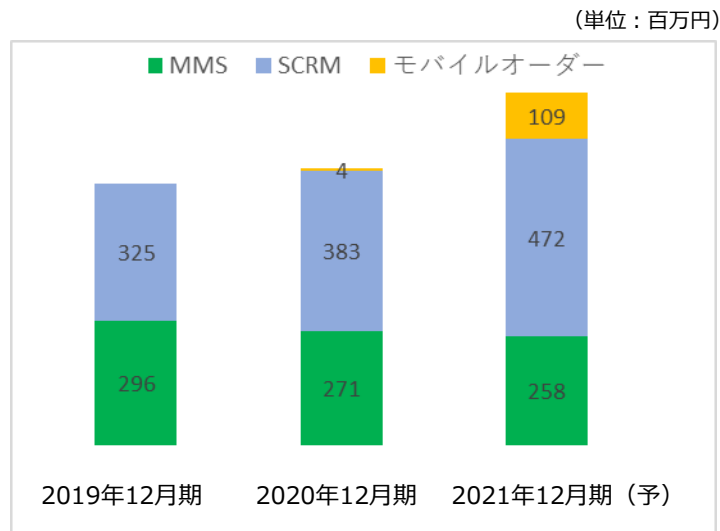
MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

# CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上高の分解



## ■ スマートCRMの12月末ARRにおける内訳推移

### 2021年度はモバイルオーダーが追加



Betrend

報道関係者各位  
プレスリリース

2021年11月10日  
ビートレンド株式会社

ビートレンド、『カレーハウス CoCo 巻番屋』の  
店内/テイクアウト販売を支援  
～全国店舗でモバイルオーダーを運用開始～

ビートレンド株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:井上 英昭)以下、ビートレンドは、株式会社巻番屋(本社:愛知県一宮市、代表取締役社長:藤原 守)が提供する『カレーハウス CoCo 巻番屋公式アプリ』(以下、本アプリ)を活用した店内/テイクアウト販売の支援を開始しました。本アプリは、ビートレンドが提供するスマート CRM プラットフォーム『Betrend』を採用しており、新たにモバイルオーダー機能を追加することで、お客様の利便性の向上とOMO(Online Merges with Offline)の実現を支援します。

モバイルオーダー機能は、2021年10月1日より全国の『カレーハウス CoCo 巻番屋』(一部店舗を除く)で運用を開始しており、店頭での即時注文/入店前の事前注文が可能な店内オーダーと、お客様のご都合に合わせて店頭/店舗駐車場で受け取り可能なテイクアウトオーダーに対応しています。

店内オーダーでは、本アプリで商品やお支払い方法を登録し、店上のQRコードを読み取ることで調理が開始される仕組みです。テイクアウトオーダーでは、好きな受取日時と受取方法が選択できます。

図1 モバイルオーダー画面イメージ

■『カレーハウス CoCo 巻番屋公式アプリ』ダウンロード URL  
Android/iOS : <http://adv.jp/cp/appredir/chibanya>

© 2021 Betrend, Inc. ~ 以下 略 ~

2021年導入実績のある企業の店舗数

- CoCo巻番屋
- 幸楽苑
- いきなりステーキ

1463店舗  
443店舗  
235店舗

# 2021年12月期 通期業績予想の修正



(単位：百万円)

	2021年12月期 前回予想 (2021/2/15)		2021年12月期 修正予想		前回予想との比較	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	986	100.0%	1,040	100.0%	+ 54	+ 5.5%
売上原価	368	37.4%	505	48.6%	+136	+37.0%
売上総利益	617	62.6%	534	51.4%	▲82	▲13.3%
販売費及び一般管理費	470	47.8%	445	42.8%	▲25	▲5.5%
営業利益	146	14.8%	89	8.6%	▲56	▲38.5%
経常利益	145	14.8%	89	8.6%	▲56	▲38.5%
当期純利益	100	10.2%	61	5.9%	▲39	▲39.1%

# 2021年12月期 通期業績の進捗状況



(単位：百万円)

	2020年12月期 実績		2021年12月期 修正予想		前期比		2021年12月期 第3四半期 実績	
		構成比		構成比	増減額	増減率		進捗率
売上高	857	100.0%	1,040	100.0%	+182	+21.4%	742	71.4%
売上原価	362	42.3%	505	48.6%	+142	+39.3%	367	72.7%
売上総利益	494	57.7%	534	51.4%	+40	+8.2%	375	70.1%
販売費及び一般管理費	383	44.8%	445	42.8%	+61	+15.9%	335	75.5%
営業利益	110	12.9%	89	8.6%	▲20	▲18.8%	39	43.6%
経常利益	105	12.4%	89	8.6%	▲16	▲15.3%	39	43.6%
当期（四半期）純利益	76	8.9%	61	5.9%	▲15	▲19.7%	26	42.7%

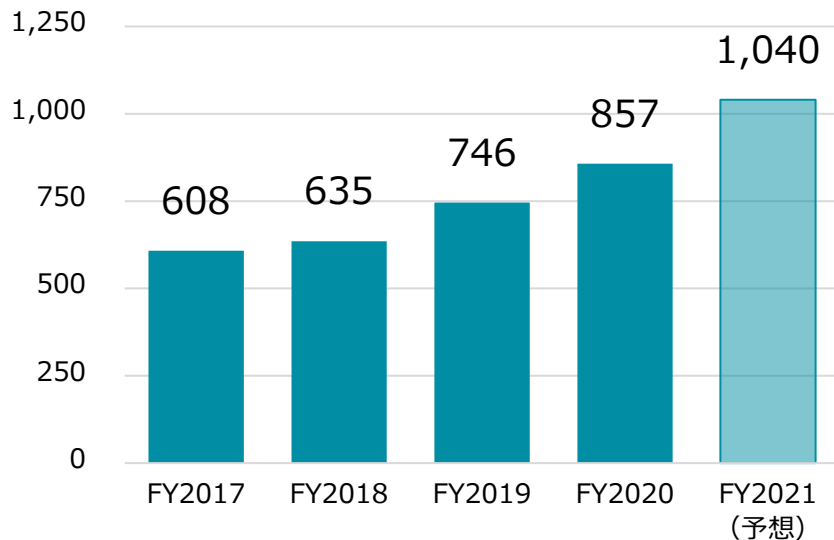
# 売上高・利益の推移



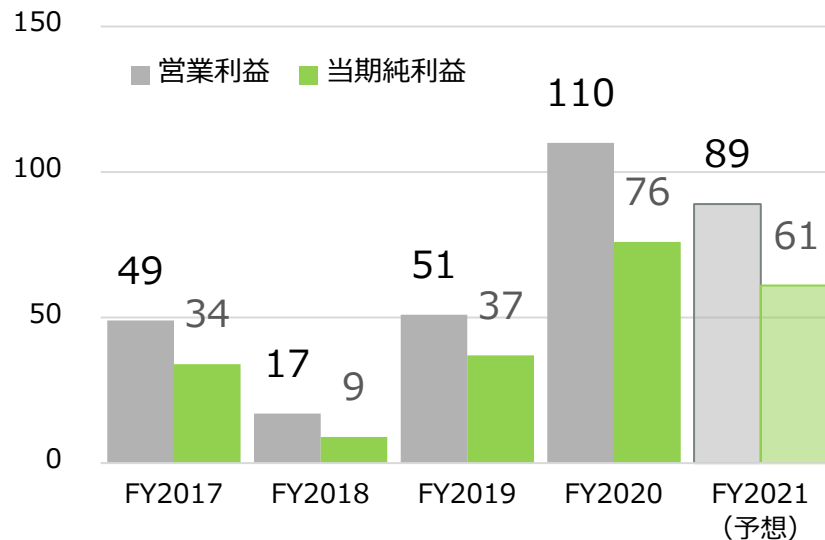
- 2021年12月期は、売上高1,040百万円、営業利益は89百万円、当期純利益61百万円になると予想。

(単位：百万円)

### 売上高の推移



### 利益の推移



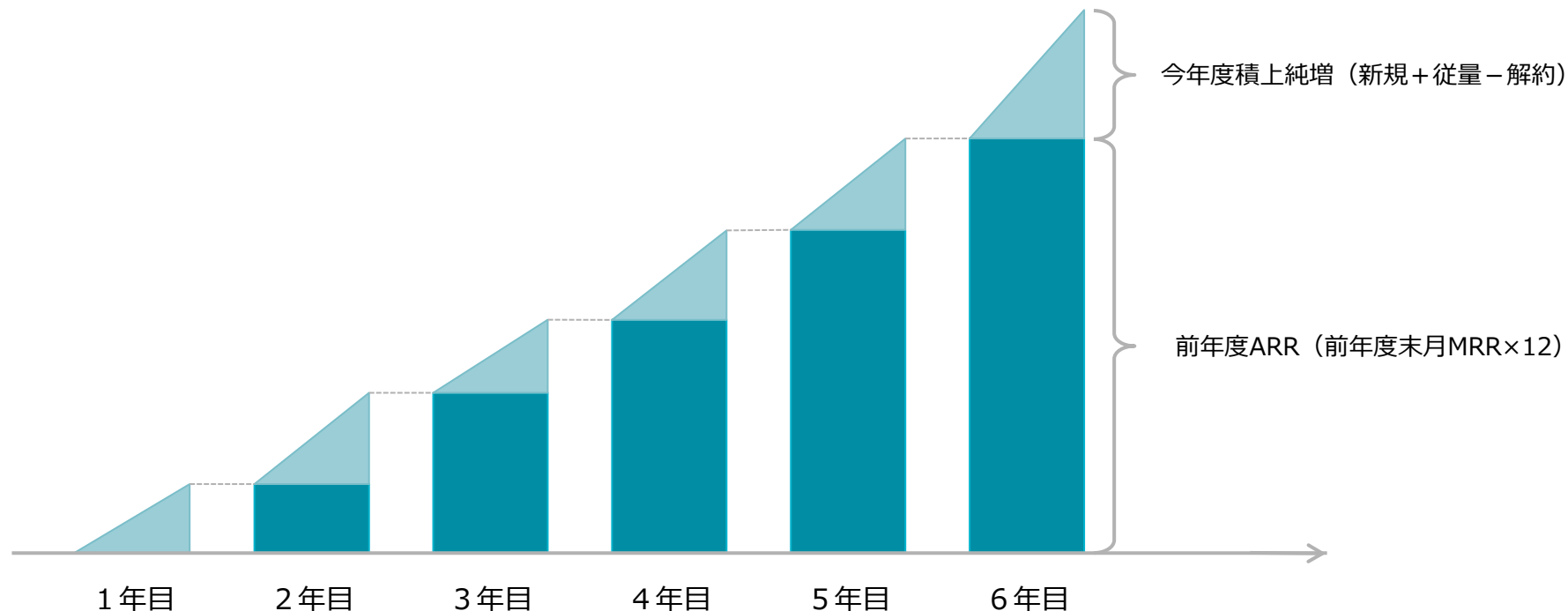


# 成長戦略と展望

# 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)





# 『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 の大胆な価格戦略による売上増大



- 契約社数の増加促進 スマートCRM 151社 導入社数→ **最大化**
- 会員数増加促進 スマートCRM 2,003万人(※1)→ **最大化**
- スマートCRMのソフトウェア原価→ **最小化**

※1 2021年11月10日現在

LINE ミニアプリ

二刀流

スマートフォンアプリ

ライトユーザー向けの簡単な登録

ヘビーユーザー向けの豊富な機能

【新戦略】

初期費無料  
月額1万円～



顧客ロイヤリティ

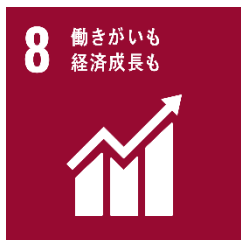
高

中

低



アカウント連携による併用にも対応



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49.0%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は2,000万人を超え、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。



## 1. 2021年12月期 第3四半期決算概要

## 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3四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9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

311,227,800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

50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**



®