

# 2022年12月期 第3四半期決算説明資料

2022年11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. 2022年12月期 第3四半期決算概要

## 2. 2022年12月期 通期業績予想

- ・ LINEミニアプリ・プロジェクトの進捗報告

## 3. 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2022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。



# 目次

## 1. 2022年12月期 第3四半期決算概要

## 2. 2022年12月期 通期業績予想

- ・ LINEミニアプリ・プロジェクトの進捗報告

## 3. Appendix

- ・ 会社概要
- ・ ビジネスモデル
- ・ SDGsへの取り組み



## 2022年12月期 第3四半期業績

売上高	818百万円	前年同期比	+10.3%	進捗率	68.1%
四半期純利益	80百万円	前年同期比	+207.8%	進捗率	65.9%

### ■ 2022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651百万円（前年同期比+34.6%）、会員数23,863千人（前年同期末比+23.3%）  
当四半期において、スマートCRMサービス新規導入企業10社（当期累計27社）及び、既存導入企業による継続的な会員獲得活動に伴う従量料金の売上高が堅調に推移し、スマートCRMサービスの売上全体の増加に寄与。
- ② 売上原価に占めるソフトウェア運用費のうち、アプリ・プッシュ通知の新プラットフォームへの移行（開発は完了済み）の進捗による、現行アプリプラットフォーム累計運用費用は11百万円（前年同期比19百万円減）。全体の売上原価率は前年対比1.7pt減。
- ③ 販売費及び一般管理費は前年同期に比べ、人件費、採用費、家賃等が減少したことにより、全体として26百万円減少。

# 2022年12月期 第3四半期業績（要約）



（単位：百万円）

	2021年12月期 第3四半期 実績		2022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	742	100.0%	818	100.0%	+76	+10.3%
売上原価	367	49.5%	390	47.7%	+23	+6.4%
売上総利益	375	50.5%	427	52.3%	+52	+14.1%
販売費及び一般管理費	335	45.3%	309	37.8%	▲26	▲7.8%
営業利益	39	5.3%	118	14.4%	+78	+201.8%
経常利益	39	5.3%	116	14.3%	+77	+198.5%
四半期純利益	26	3.5%	80	9.8%	+54	+207.8%



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>■ 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>

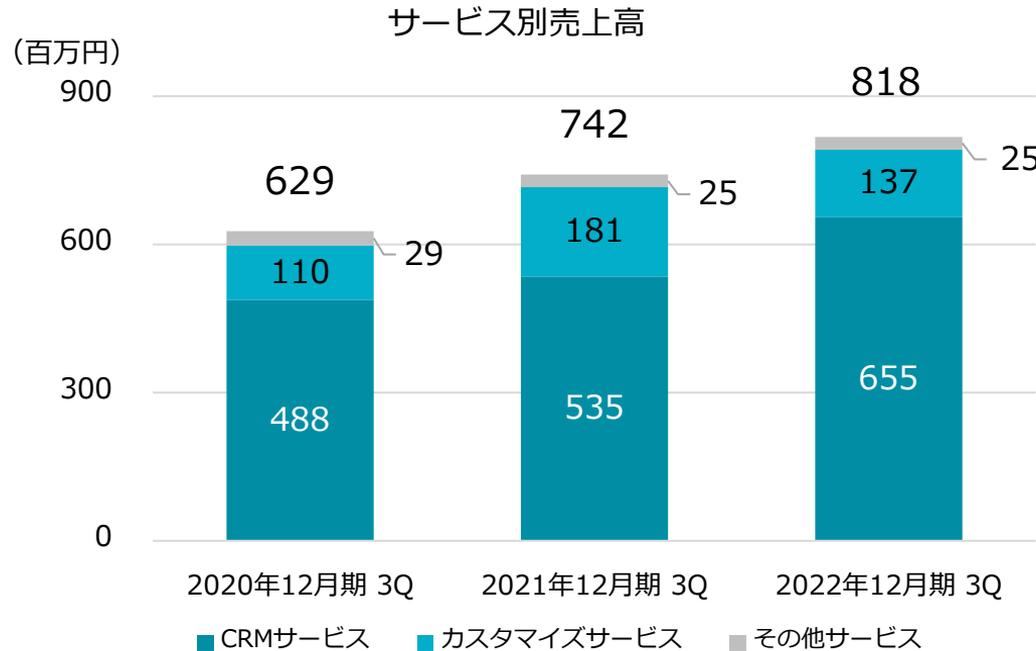
# サービス別売上高の状況



## ■ 売上高は、818百万円（前年同期比 +76百万円、+10.3%）

主力のCRMサービスの売上高はスマートCRMサービスの新規導入、既存導入先の従量料金等により増加。

カスタマイズサービスは、スマートCRMサービスの新規導入に伴うソフトウェアの受託開発の増加が売上増に寄与する一方、モバイルオーダーに関わるハードウェア等の減少に伴い、売上減少。



### CRMサービス

前年同期比 **22.4% 増**

### カスタマイズサービス

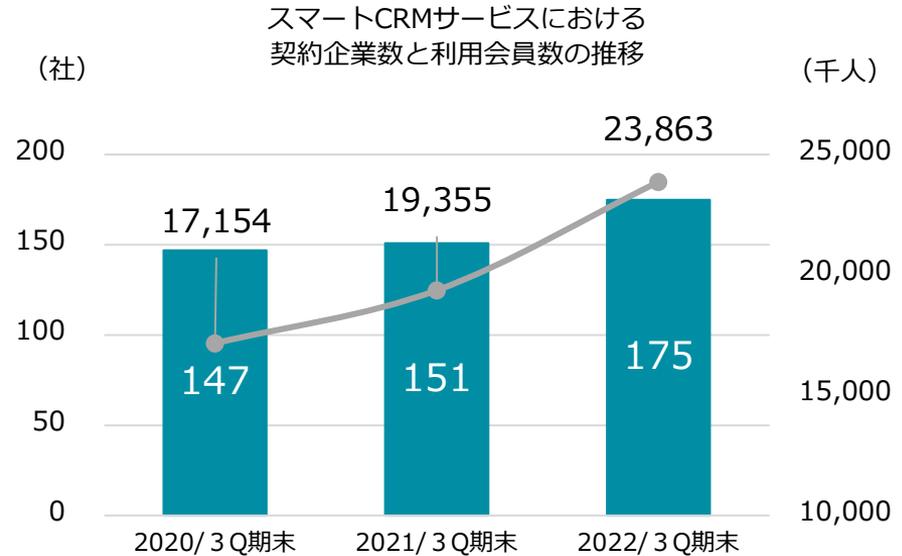
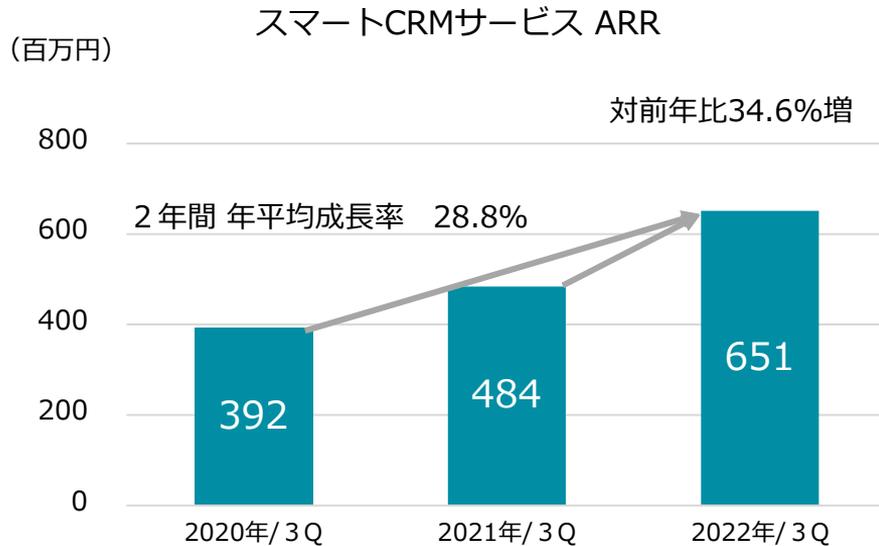
前年同期比 **24.2% 減**

### その他サービス

前年同期比 **2.4% 増**



## ■ 2021年3Qから2022年3Qの対前年比34.6%増、年平均成長率は28.8%と順調

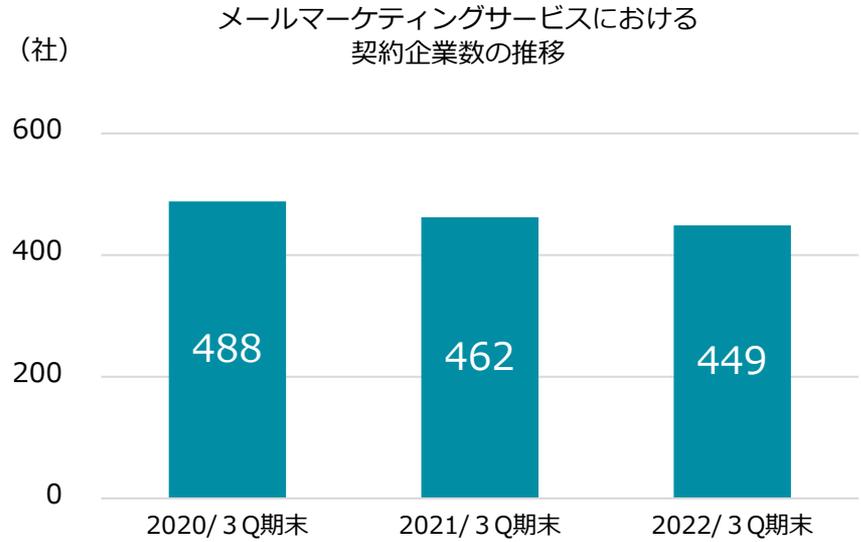
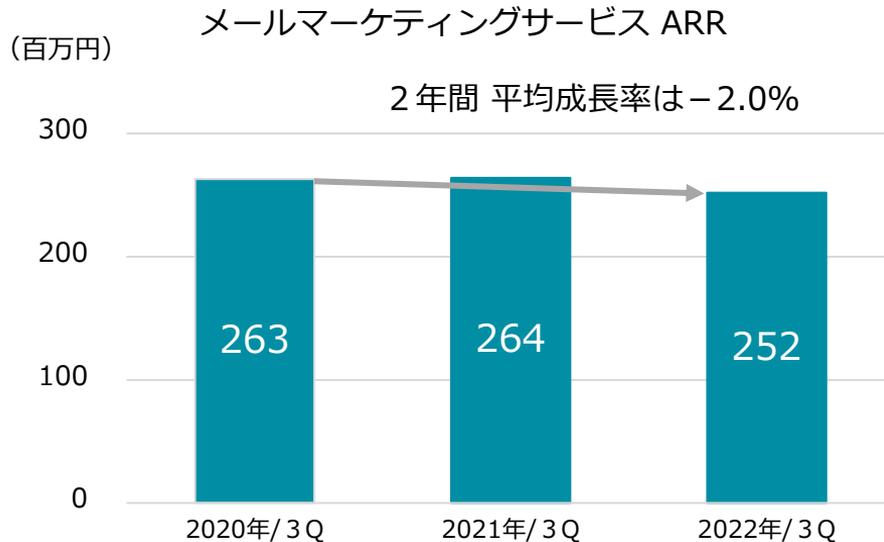


ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金額です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

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（2020年3Qから2022年3Qの年平均成長率は-2.0%）



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。

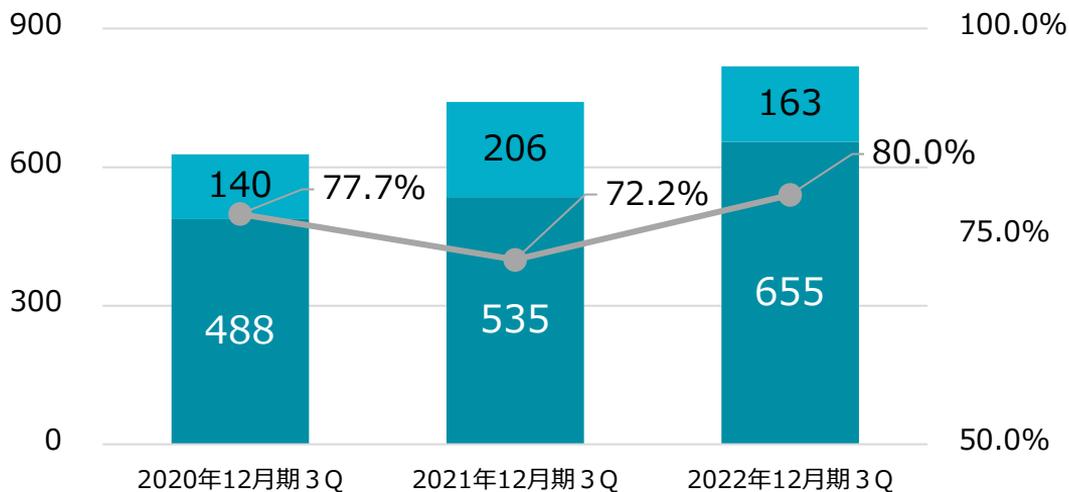
# リカーリング比率



## ■ リカーリングの性質の売上高は、655百万円（前年同期比+119百万円、+22.4%）

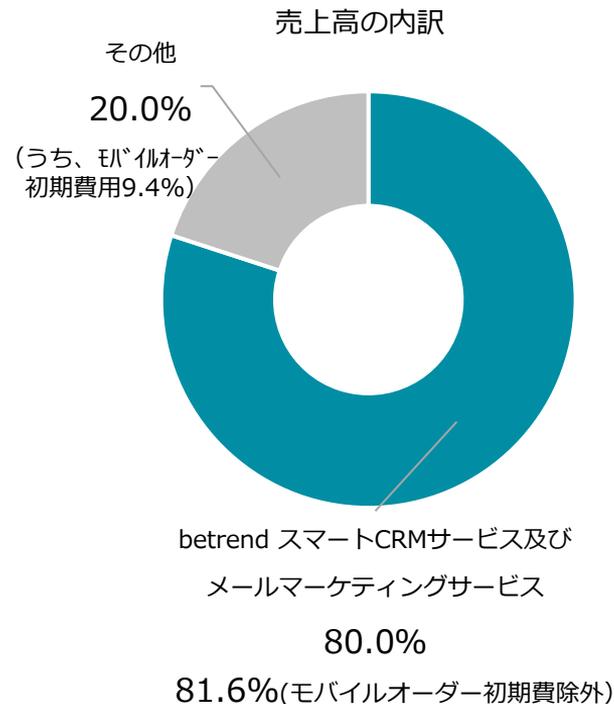
全売上高に占めるリカーリングの性質の売上高は80.0%と、前年同期比7.9pt増加。

(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

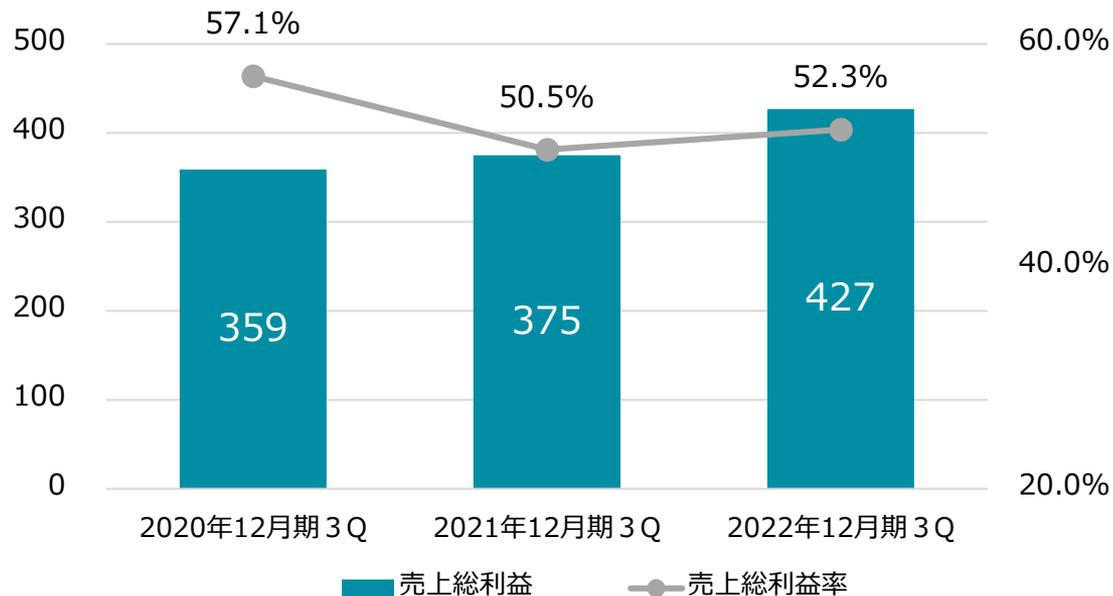


# 売上総利益と売上総利益率



- 売上総利益は、427百万円（前年同期比 +52百万円、+14.1%）

(百万円)



売上総利益

前年同期比

**14.1% 増**

売上総利益率

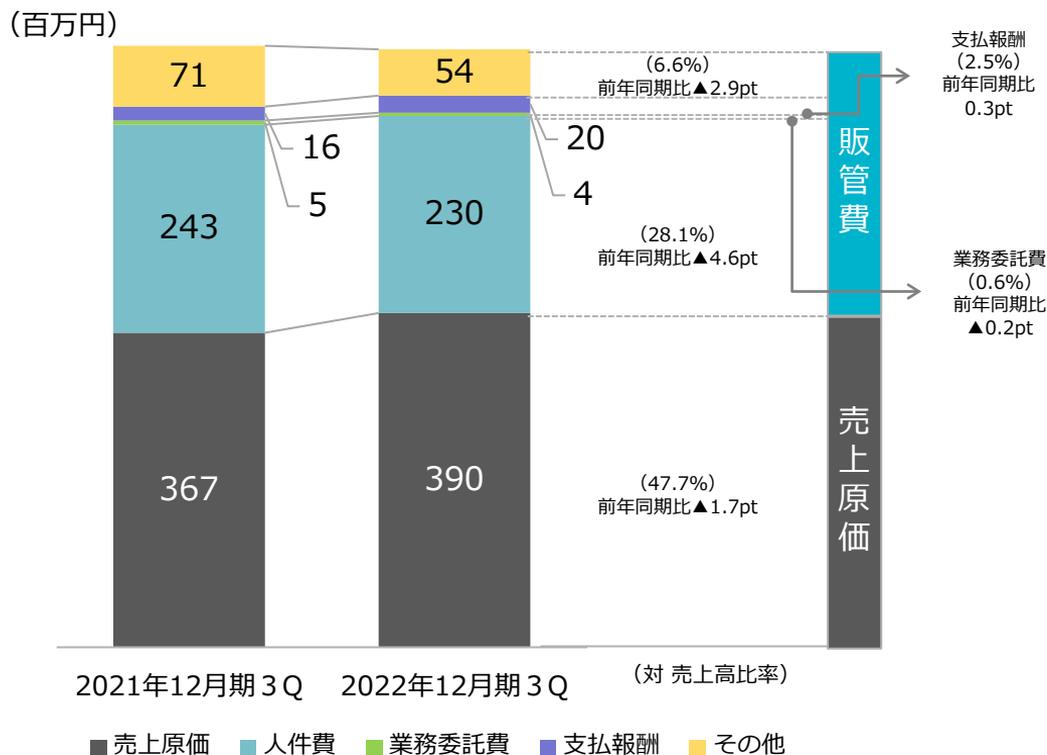
前年同期比

**1.7pt 増**

# 営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



## ■ 営業費用は、700百万円（前年同期比 -2百万円、対売上高比率前年同期比-9.2pt）



## ■ 販管費 **309百万円**（▲26百万円） （対売上高比率前年同期比▲7.4pt）

- ・前年同期に比べ、人件費、採用費、地代家賃、広告宣伝費が減少した一方、支払報酬が増加。

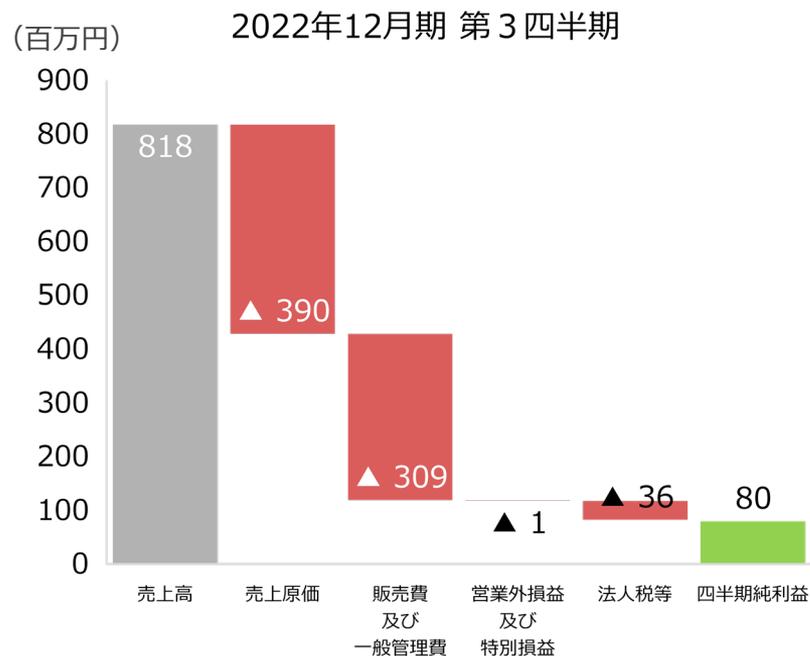
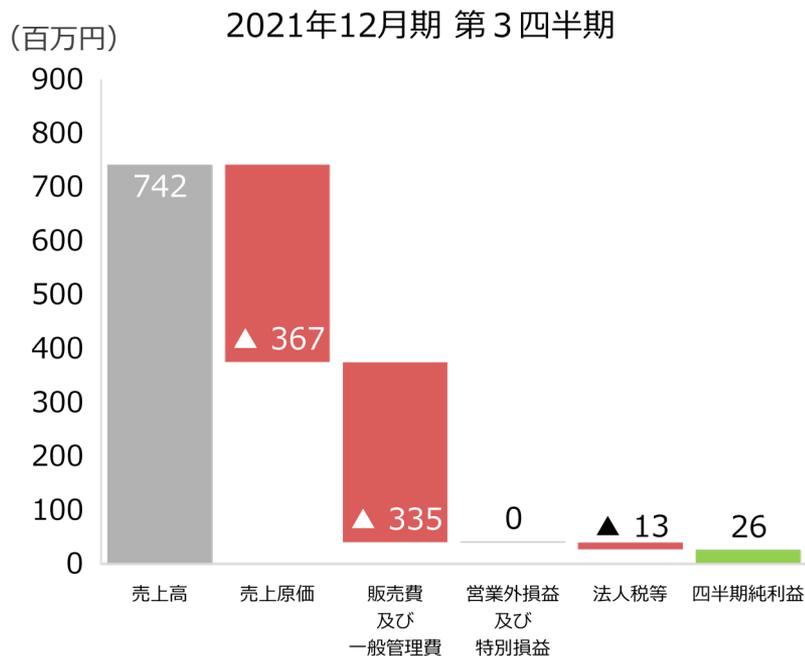
## ■ 売上原価 **390百万円**（+23百万円） （対売上高比率前年同期比▲1.7pt）

- ・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
- ・前年同期に比べ、サービス機能・品質向上のためサービス運用費、データセンター費用及びソフトウェア開発の費用が増加。
- ・CRMサービスの売上増加に伴い、外部仕入の必要なライセンス費用が増加。

# 四半期純利益

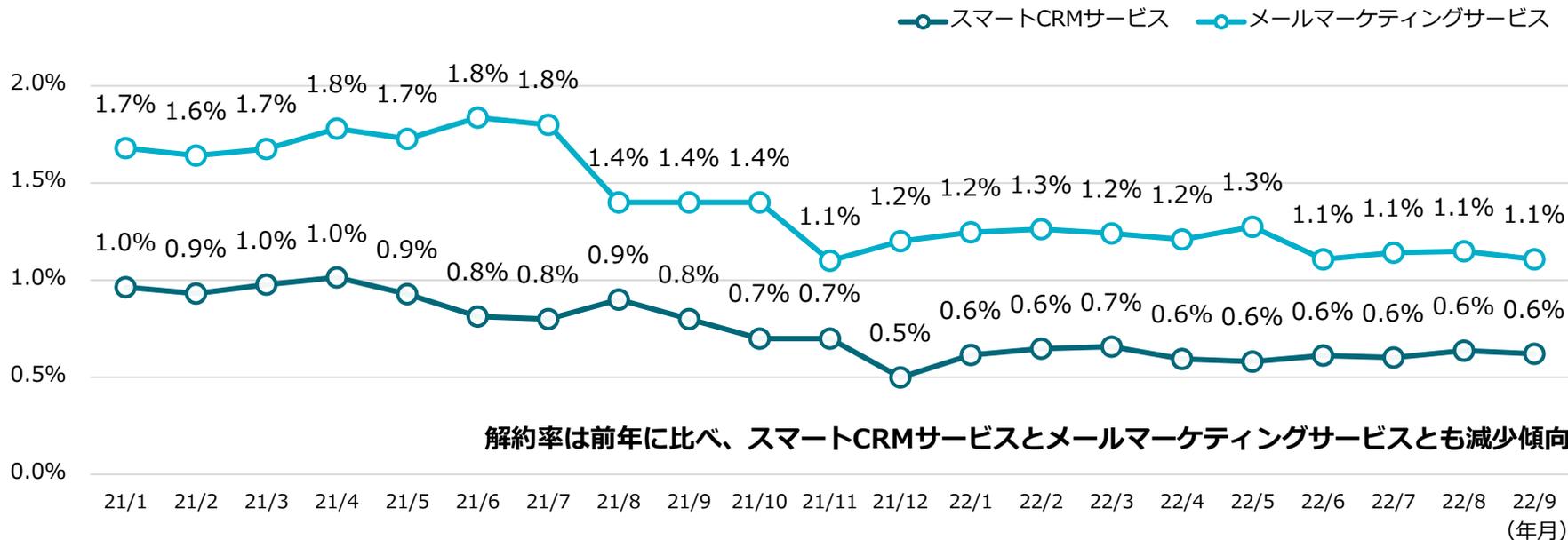


- 四半期純利益は、80百万円（前年同期比 +54百万円、+207.8%）





# 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。

# 2022年12月期 第3四半期 貸借対照表（要約）



	2021年12月期 期末	2022年12月期 第3四半期末	増減額	増減率
流動資産	598	691	+92	+15.5%
現金及び預金	434	540	+105	+24.3%
売掛金	129	111	▲18	▲14.2%
固定資産	226	209	▲17	▲7.8%
資産合計	825	900	+75	+9.1%
流動負債	118	107	▲11	▲9.3%
買掛金	48	34	▲14	▲29.3%
固定負債	23	23	0	+0.2%
負債合計	142	131	▲10	▲7.7%
純資産	682	769	+86	+12.6%
負債純資産合計	825	900	+75	+9.1%

（単位：百万円）

- 自己資本比率85.4%  
（前事業年度末比2.7pt増）
- 2022年12月期 3Q  
四半期純利益：80百万円



## 1. 2022年12月期 第3四半期決算概要

## 2. 2022年12月期 通期業績予想

- ・ LINEミニアプリ・プロジェクトの進捗報告

## 3. Appendix

- ・ 会社概要
- ・ ビジネスモデル
- ・ SDGsへの取り組み

## 2022年12月期 通期業績予想 (前回公表した数値から変更なし)



- 前年に引き続き、POSベンダーや有力SIer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、スーパーマーケット・ドラッグストア等のチェーン展開を行っている量販店からの引合いが増加し、飲食産業関連からも新規導入による売上や、既存導入先からの会員増による従量料金の売上が貢献すると予想した。

(単位：百万円)

	2021年12月期 実績		2022年12月期 予想		前期比		2022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	1,052	100.0%	1,202	100.0%	+150	+14.3%	818	68.1%
売上原価	516	49.1%	571	47.5%	+55	+10.7%	390	68.4%
売上総利益	535	50.9%	631	52.5%	+95	+17.8%	427	67.8%
販売費及び一般管理費	446	42.5%	454	37.8%	+7	+1.6%	309	68.2%
営業利益	88	8.4%	177	14.7%	+88	+99.1%	118	66.7%
経常利益	88	8.5%	177	14.7%	+88	+99.0%	116	66.0%
当期純利益	60	5.7%	121	10.1%	+61	+102.0%	80	65.9%



スマートCRMの導入において、LINEミニアプリ+betrendの導入案件が増加している。

2022年8月のLINEミニアプリのポリシー変更(条件付き外部リンク許可)も追い風となり、スマートフォンアプリのみで提供していた様々な機能(POS/EC連携など)のLINEミニアプリへの移植も進んでいる。

## リリース済みのLINEミニアプリ(一部抜粋)





## 1. 2022年12月期 第3四半期決算概要

## 2. 2022年12月期 通期業績予想

- ・ LINEミニアプリ・プロジェクトの進捗報告

## 3. Appendix

- ・ 会社概要
- ・ ビジネスモデル
- ・ SDGsへの取り組み

# 会社概要（2022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

314,727,800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

47名

## 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



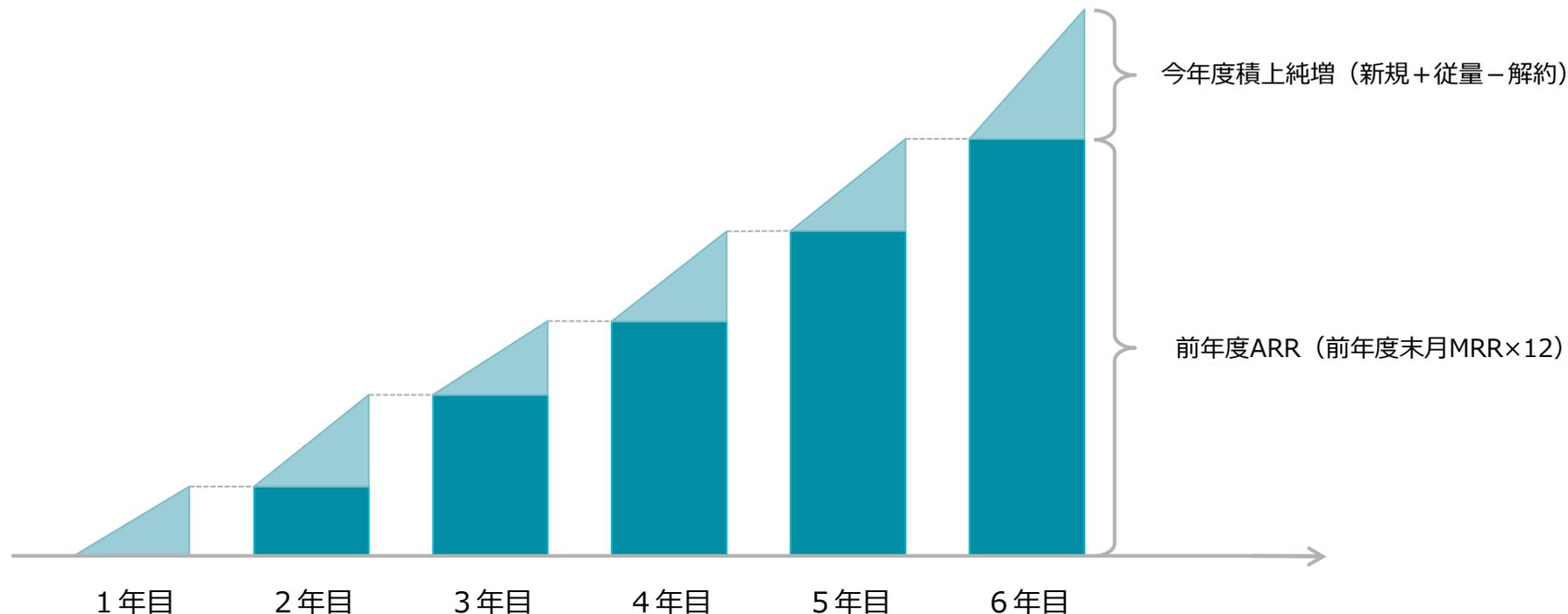
IS 606530 / ISO 27001:2013

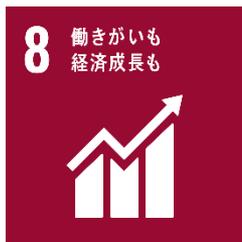
本社にて取得

# 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)





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高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50.0%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は2,386万人を超え、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**

