

2023年12月期 第1四半期決算説明資料

2023年5月15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1四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. betrend connect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1四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1四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. betrend connect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1四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 276百万円 前年同期比 +6.1% 進捗率 23.0%

四半期純利益 14百万円 前年同期比 -27.6% 進捗率 11.7%

(進捗率は、通期業績予想の数値で算出)

■ 2023年12月期第1四半期 トピックス

- ① 主力サービス「スマートCRM」は、全体で2023年3月末ARRは687百万円（前年同期比+14.6%）、モバイルオーダー、コールセンター等（注）を除く基本サービスで571百万円（前年同期比+17.0%）、会員数25,946千人（前年同期末比+19.5%）、スマートCRMサービス新規導入企業25社（2022年4月から2023年3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。

注：前事業年度（2022年12月期）まで、コールセンターサービス売上は期間契約及びワンショット型中心であったため、その他サービスのみで計上していましたが、本事業年度より自動更新型の年間契約を開始し、そのリカーリング売上部分はスマートCRMサービス売上に移行しています。

- ② カスタマイズサービスの売上高は、前年同期比ほぼ横ばい。

- 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、サービス運用に係る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が増加したため、前年比増加。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、前年比増加。

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

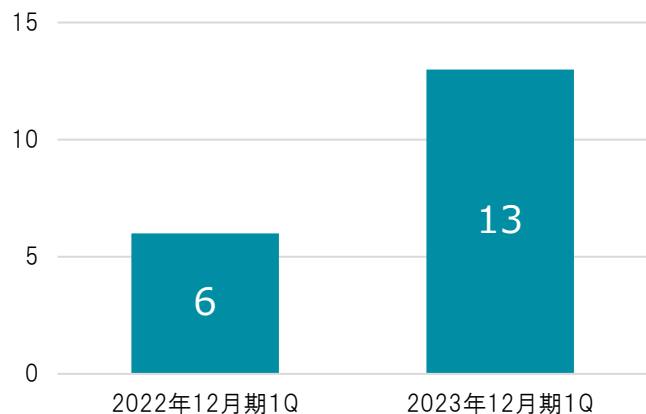
MRR（Monthly Recurring Revenue）：月間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する月間契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。



監査法人交替による費用の比較と今後の見通し

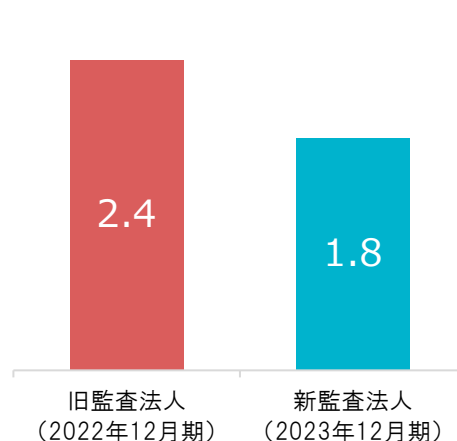
(百万円)

前監査法人による第一四半期で発生した
一時的費用増加



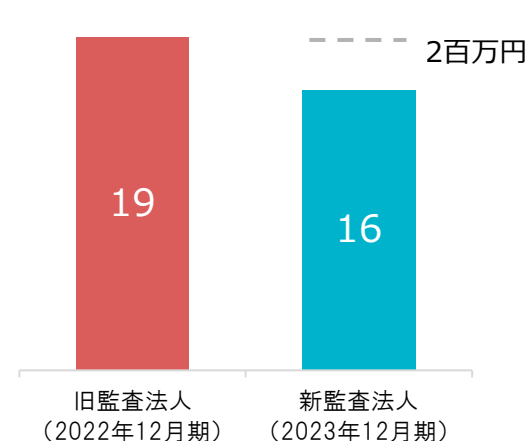
(百万円)

2022年度/2023年度
4月以降監査月額費用



(百万円)

2022年度/2023年度
4月以降監査費用比較



2023年12月期 第1四半期業績サマリー



(単位：百万円)

| | 2022年12月期 第1四半期 実績 | | 2023年12月期 第1四半期 実績 | | 前年同期比 | |
|------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-------|--------|
| | | 構成比 | | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 260 | 100.0% | 276 | 100.0% | +15 | +6.1% |
| 売上原価 | 129 | 49.7% | 141 | 51.2% | +12 | +9.3% |
| 売上総利益 | 130 | 50.3% | 134 | 48.8% | +3 | +3.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 102 | 39.2% | 113 | 41.1% | +11 | +11.3% |
| 営業利益 | 28 | 11.1% | 21 | 7.7% | ▲7 | ▲26.3% |
| 経常利益 | 28 | 11.1% | 21 | 7.7% | ▲7 | ▲26.8% |
| 四半期純利益 | 19 | 7.6% | 14 | 5.2% | ▲5 | ▲27.6% |



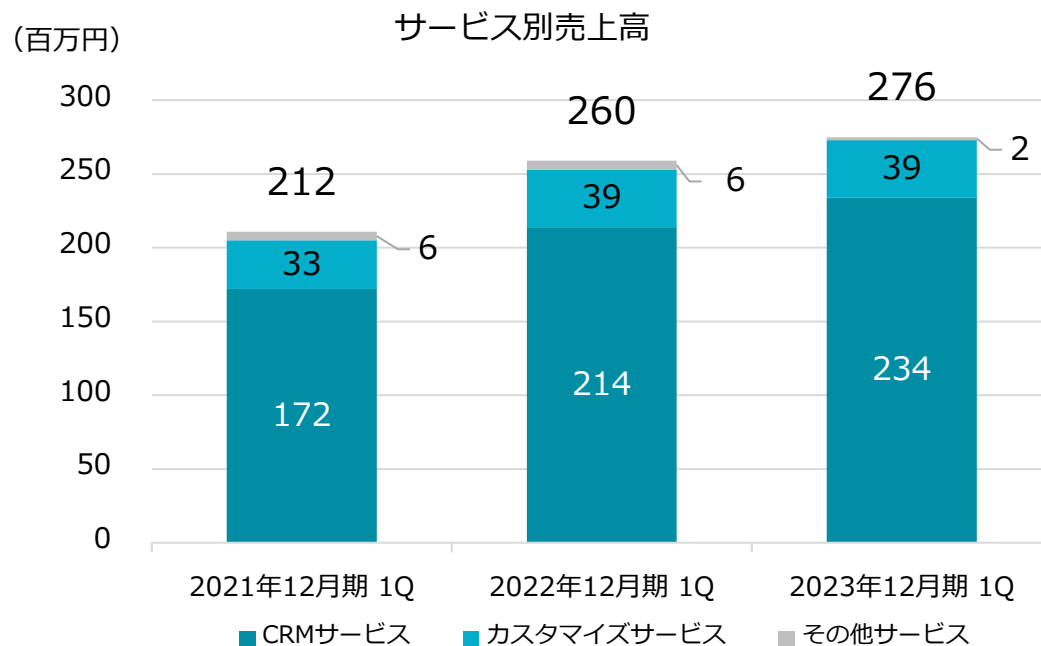
| CRMサービス | | カスタマイズサービス | その他サービス |
|--|--|--|--|
| スマートCRM | メールマーケティング | | |
| <ul style="list-style-type: none">■ 基本サービス<ul style="list-style-type: none">■ 会員属性 / 会員行動履歴情報の管理・統括■ 多様な情報送信手段 / 情報分析手段■ オプションサービス<ul style="list-style-type: none">■ コールセンター（固定売上）■ モバイルオーダー | <ul style="list-style-type: none">■ メール配信機能に限定 | <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開発費■ 顧客独自のシステム構築費■ カスタマイズ年間保守料■ 初期費■ SMS利用料■ コールセンター（従量売上） | <ul style="list-style-type: none">■ DM印刷サービス■ 商品 / サービス決済会社との継続連携、決済手数料 |

サービス別売上高の状況



■ 売上高は、276百万円（前年同期比 +15百万円、+6.1%）

CRMサービスは、新規導入企業の増加と既存企業の従量料金等の増加により売上高は堅調に増加（注）。カスタマイズサービスの売上高は、ほぼ横ばい。その他サービスはDM印刷売上が減少（注）。



CRMサービス

前年同期比 **9.4% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **若干 増**

その他サービス

前年同期比 **63.7% 減**

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1Qおよび2022年1Q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。

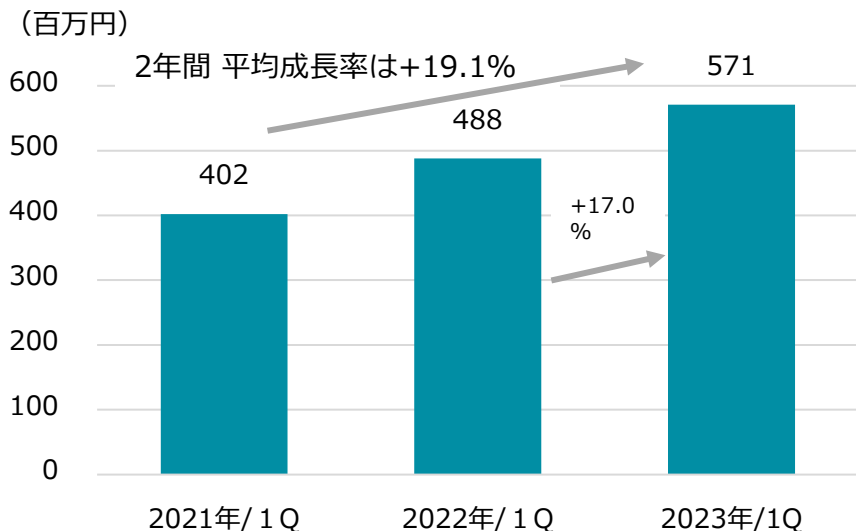
スマートCRMのARR推移（サービス別）



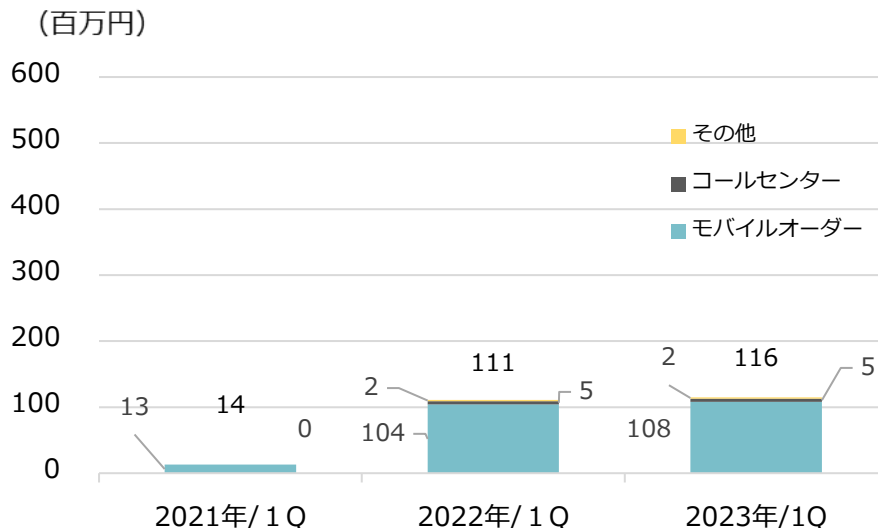
■ 2022年12月期第1四半期から2023年12月期第1四半期の基本サービス対前年同期比17.0%増（全体サービス合計14.6%増）

注：前事業年度（2022年12月期）まで、コールセンターサービス売上は期間契約及びワンショット型中心であったため、その他サービスのみで計上していましたが、本事業年度より自動更新型の年間契約を開始し、そのリカーリング売上部分はスマートCRMサービス売上に移行しています。

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

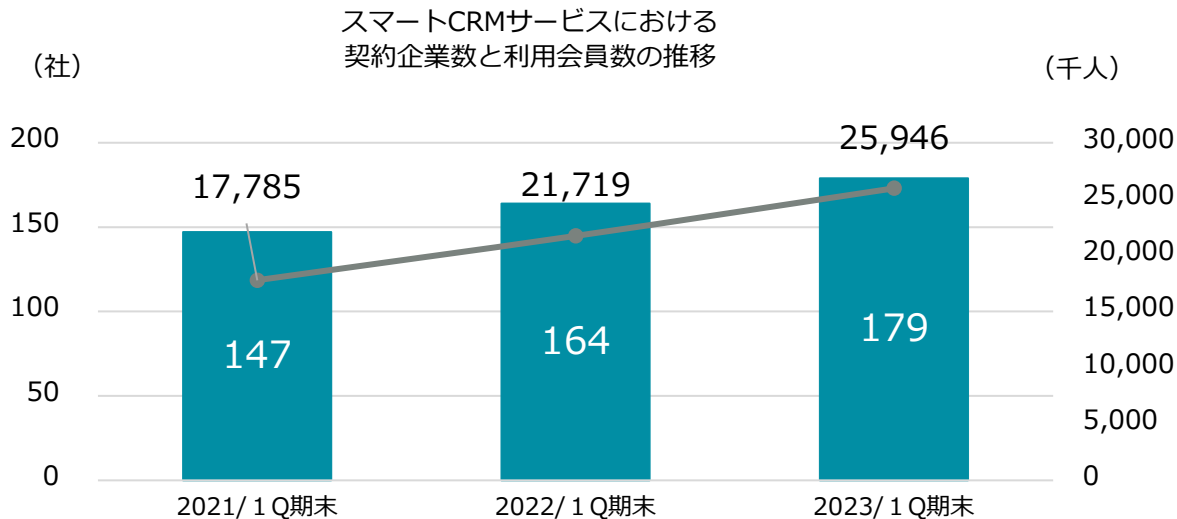


注：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス
コールセンター：当社がアプリユーザーからの問い合わせに直接対応するサービス



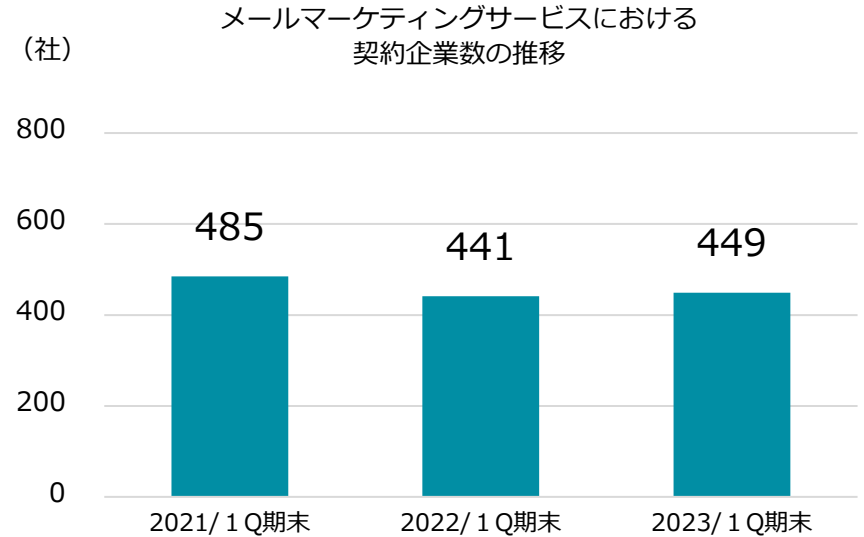
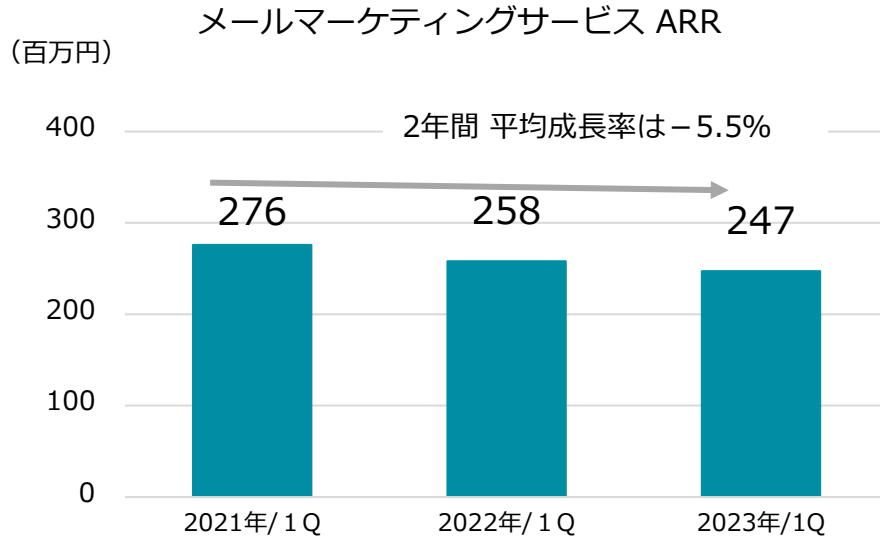
会員数・契約企業数の前年同期比、年平均成長率

| | 前年同期比 | 年平均成長率 |
|-------|--------|--------|
| 会員数 | 19.5%増 | 20.8%増 |
| 契約企業数 | 9.1%増 | 10.3%増 |





■ 対前年同期比横ばい（2021年1Qから2023年1Qの年平均成長率は-5.5%）



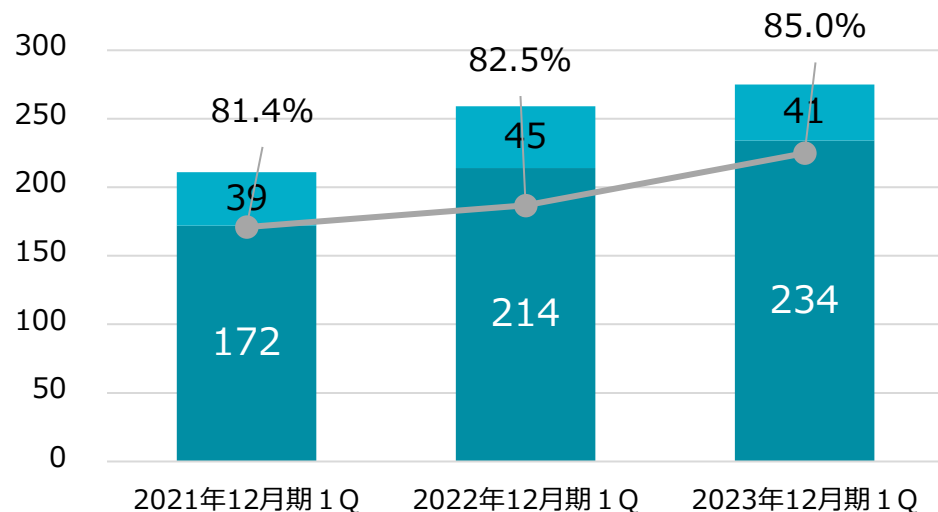


リカーリング比率

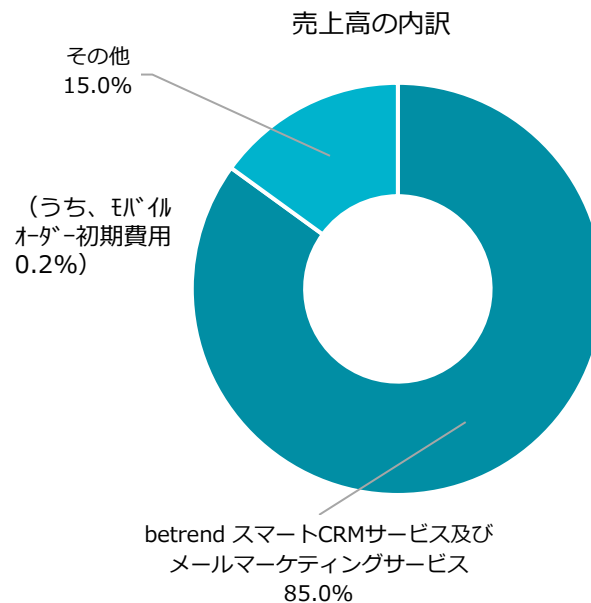
■ リカーリングの性質の売上高 (注) は 85% (234百万円、前年同期比+20百万円、+9.4%)

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2.5ポイント増加し、85.0%。

(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



(82.3%(モバイルオーダー初期費用除外))

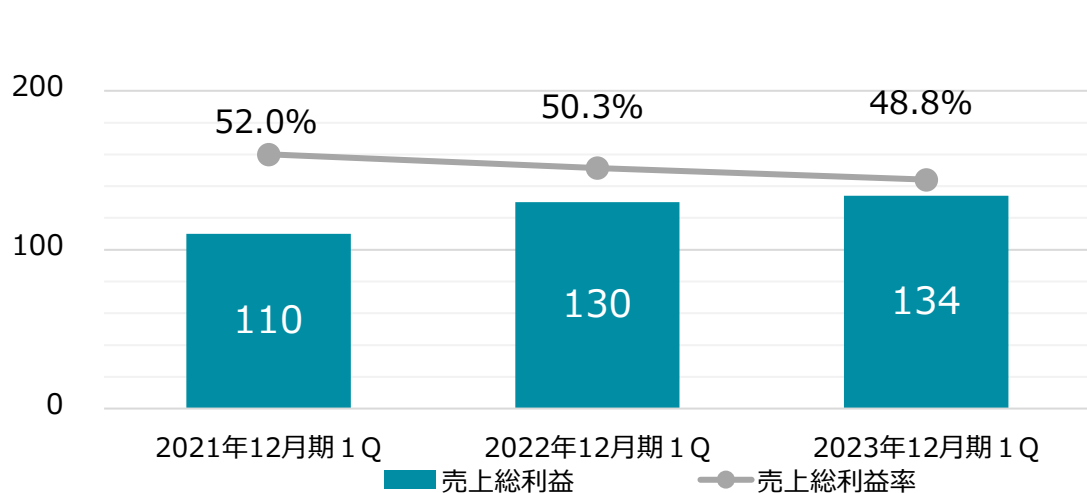
※リカーリングの性質の売上：サービス提供後、契約更新時に解約がされない限り継続的に売上高となる性質の売上

売上総利益と売上総利益率



- 売上総利益は、134百万円（前年同期比 +3百万円、+3.0%）

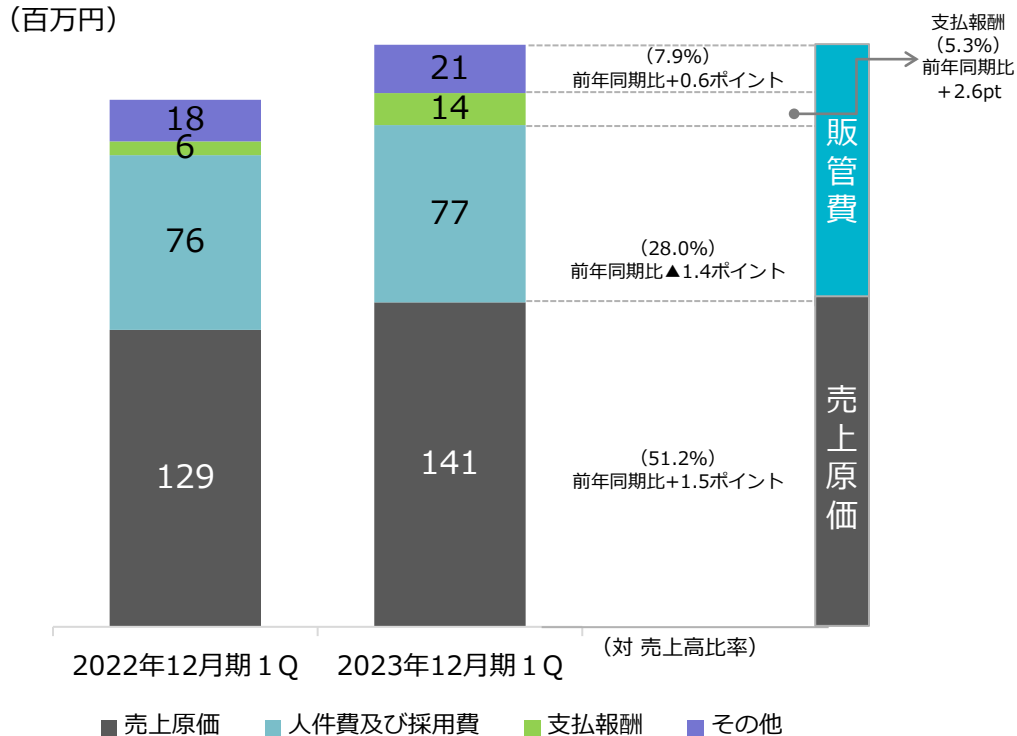
(百万円)



営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は254百万円（前年同期比 +23百万円、対売上高比率前年同期比+3.4ポイント）

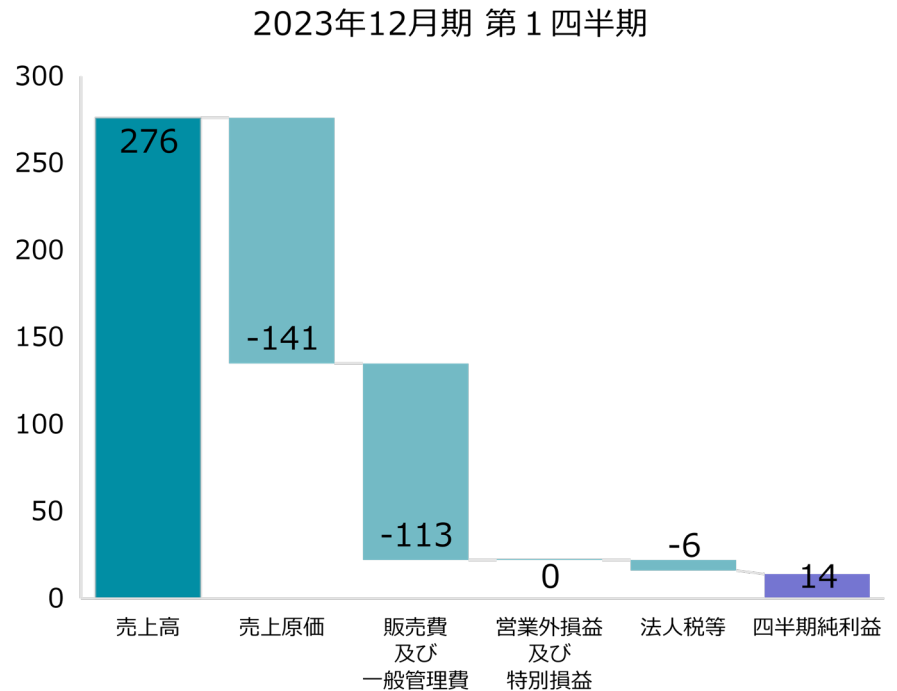
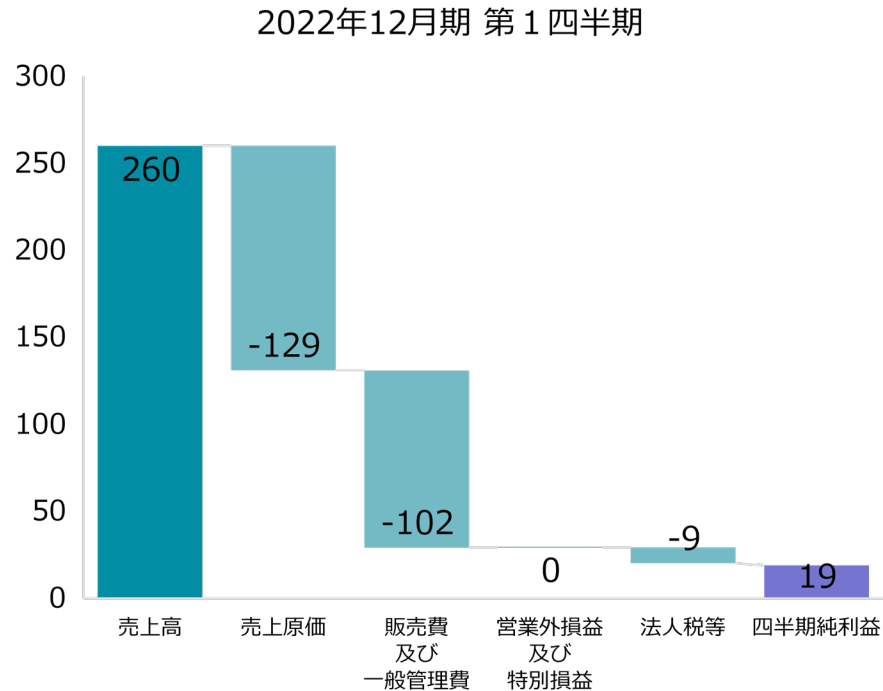


2023年12月期第1四半期 当期純利益



■ 当期純利益は、14百万円（前期比 -5百万円、-27.6%）

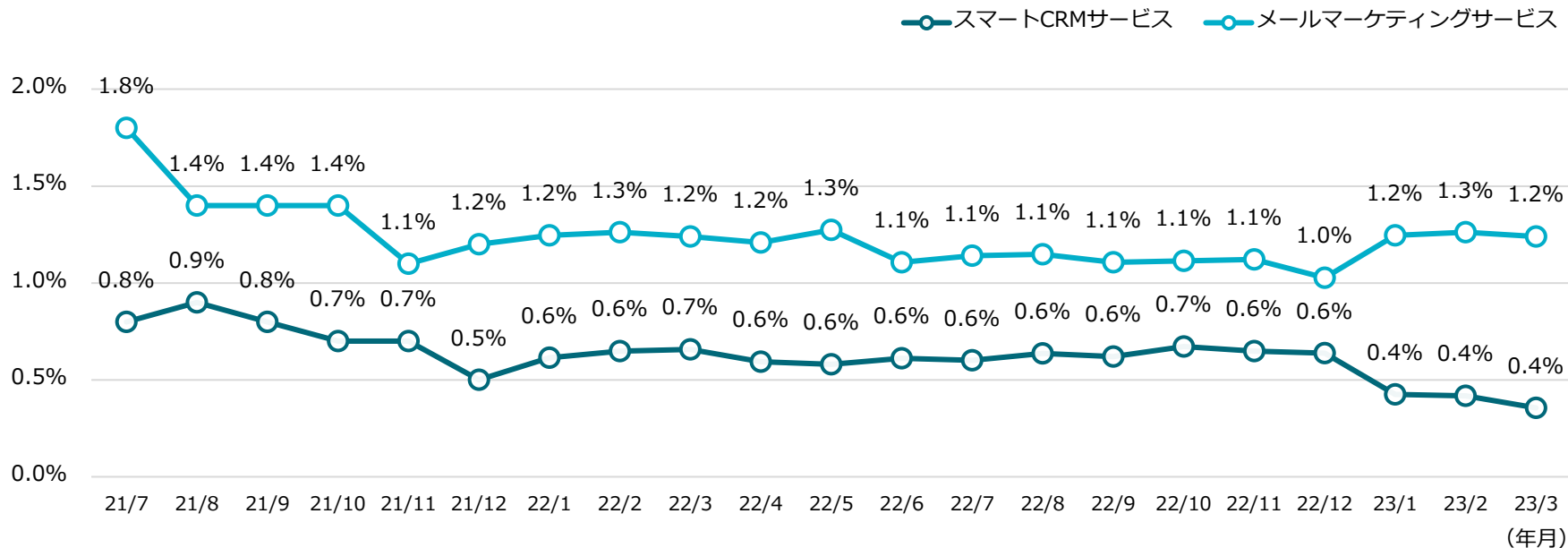
（単位：百万円）





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

スマートCRMのチャーンレートが0.2ポイント改善



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7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1四半期 貸借対照表 (要約)



(単位：百万円)

| | 2022年12月期 | 2023年12月期 第1四半期末 | 増減額 | 増減率 |
|---------|-----------|---------------------|-----|--------|
| 流動資産 | 741 | 737 | -4 | -0.6% |
| 現金及び預金 | 595 | 591 | -4 | -0.7% |
| 売掛金 | 107 | 106 | 0 | -0.9% |
| 固定資産 | 199 | 181 | -18 | -9.2% |
| 資産合計 | 941 | 918 | -22 | -2.4% |
| 流動負債 | 127 | 88 | -39 | -30.8% |
| 買掛金 | 33 | 35 | +2 | +6.1% |
| 固定負債 | 23 | 23 | 0 | +0.1% |
| 負債合計 | 151 | 112 | -39 | -25.9% |
| 純資産 | 789 | 806 | +16 | +2.1% |
| 負債純資産合計 | 941 | 918 | -22 | -2.4% |

- 自己資本比率87.7%
(前事業年度末比3.9ポイント増)
- 2023年12月期1Q
当期純利益：14百万円
ストックオプション行使
：2百万円



目次

1. 2023年12月期 第1四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. betrend connect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1四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、E C 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、E C 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D X化が定着し、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1四半期 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% | 276 | 23.0% |
| 売上原価 | 523 | 48.1% | 567 | 47.3% | +44 | +8.5% | 141 | 24.9% |
| 売上総利益 | 565 | 51.9% | 632 | 52.7% | +67 | +11.9% | 134 | 21.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 418 | 38.4% | 455 | 38.0% | +37 | +9.0% | 113 | 24.9% |
| 営業利益 | 147 | 13.5% | 176 | 14.7% | +29 | +20.2% | 21 | 12.0% |
| 経常利益 | 146 | 13.5% | 176 | 14.7% | +30 | +20.8% | 21 | 11.9% |
| 当期純利益 | 100 | 9.2% | 122 | 10.2% | +22 | +22.2% | 14 | 11.7% |

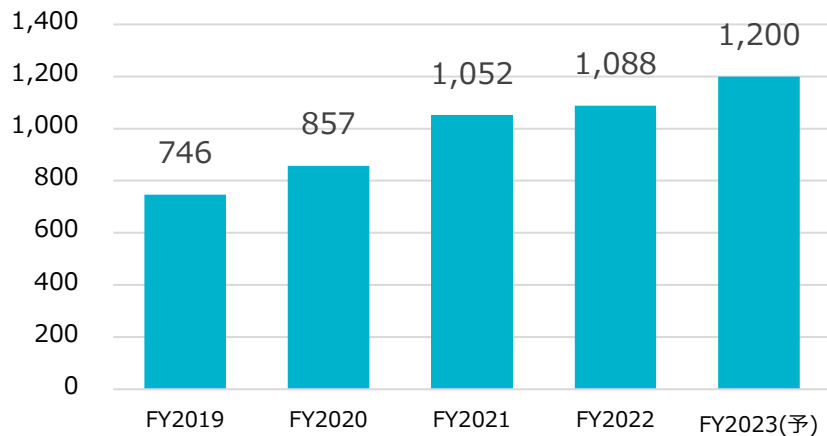
売上高・利益の推移



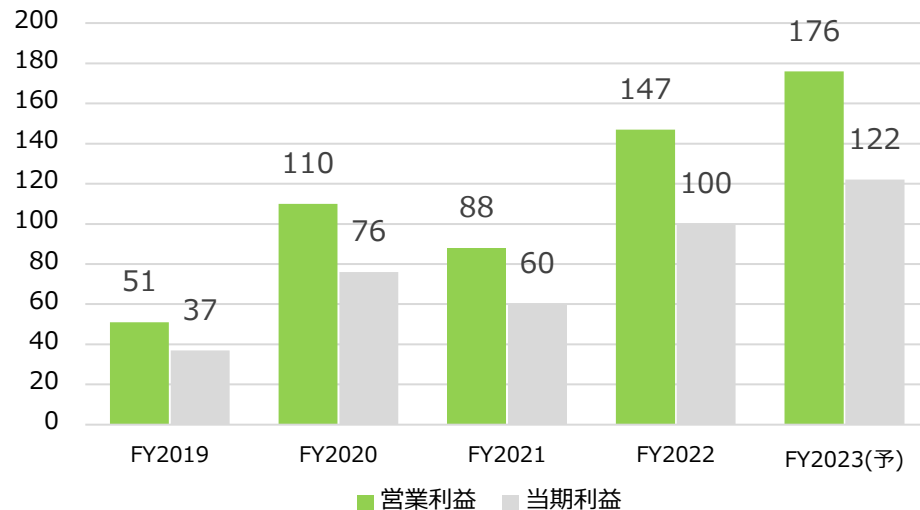
- 2023年12月期は、売上高の対2022年度増加額が+111百万円に対し、営業費用の対2022年度増加額+82百万円（売上原価+44百万円、販管費+37百万円）と予想し、営業利益は+29百万円（当期利益+22百万円）の増加と予想した。

(単位：百万円)

売上高の推移



利益推移



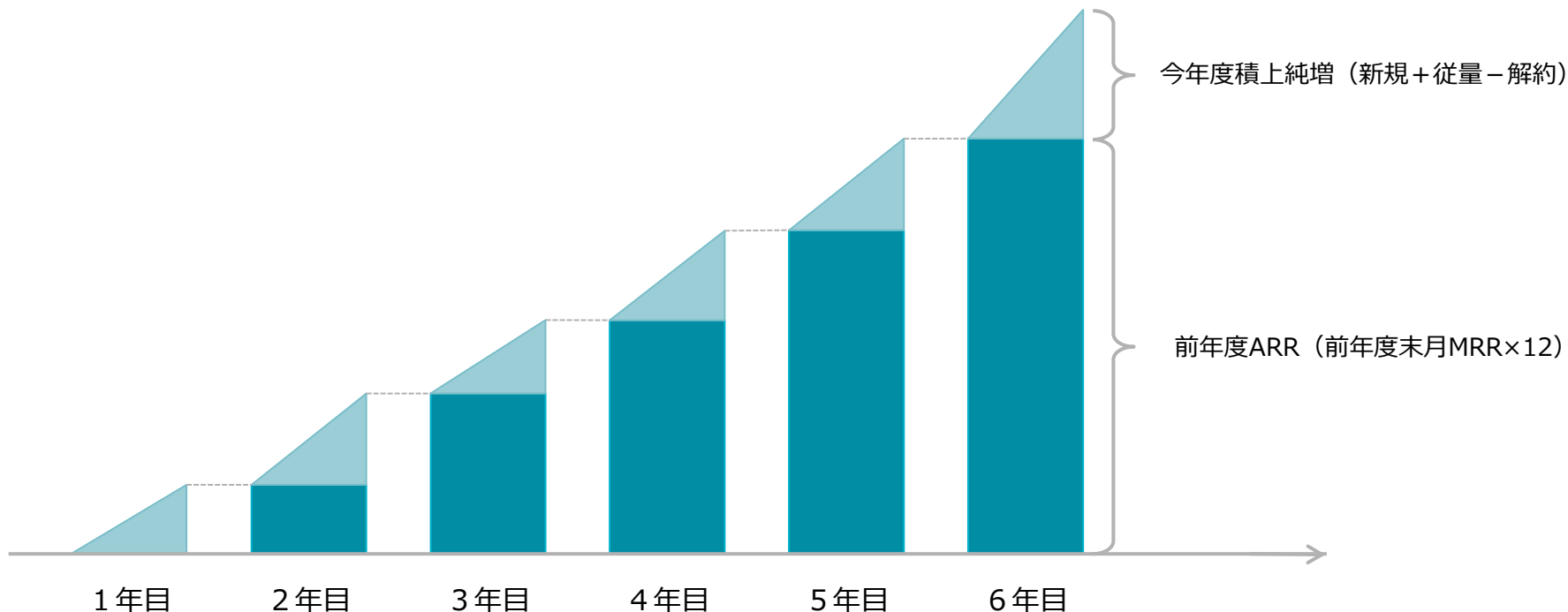


2023年12月期の取り組み

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)





リカーリングの性質の売上

販売社数の増加

スマートCRMプラン
初期50万円 月額6万円～



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)

『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 及びbetrend CONNECTによる売上増大



- 契約社数の増加促進 スマートCRM 179社 導入社数(※1) → **最大化**
- 会員数増加促進 スマートCRM 2,594万人(※1) → **最大化**
- betrend connectパートナー 13サービス → **最大化**

※1 2023年3月31日現在

売上高・ARRの最大化

販売社数の最大化



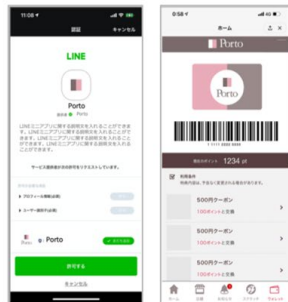
会員数の最大化



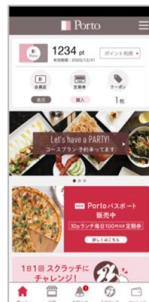
その他サービス収益の
最大化

新サービスの展開：『betrend』 × 『LINEミニアプリ』

LINEミニアプリ
(手間なく登録できるライトユーザ向け)



スマートフォンアプリ
(フルサービスが受けられるヘビーユーザ向け)



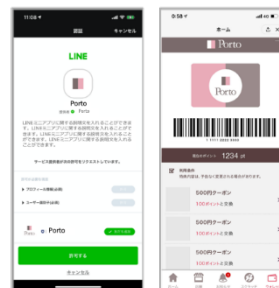
ポイント数やクーポン情報などの
会員情報を共有



『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 の位置付け

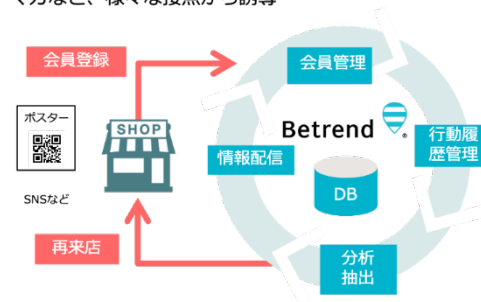
新規のアプリダウンロード不要

LINE上の許諾同意操作のみで簡単に利用開始



URLで起動が可能

店頭でのQRコード(ポスター・チラシなど)・SNS・メルマガなど、様々な接点から誘導



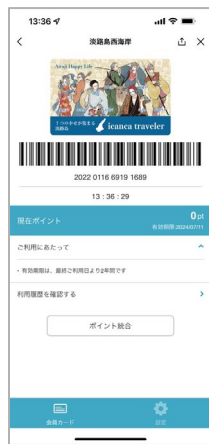
スーパーアプリの中にある企業の会員証として、利便性や視認性を高められるため、スマートCRMの契約社数と会員数増加を大きく促進する。



スマートフォンアプリで提供していた様々な機能をLINEミニアプリでも実装

スマートフォンアプリのみで提供していた電子スタンプ、定期券、クーポン機能をはじめ、POS/EC等の外部システムとの連携が実装された多機能なLINEミニアプリへ進化。

会員種別対応



リアルカード連携



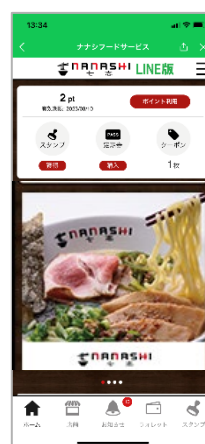
二次元コード 購入ポイント



クーポン



電子スタンプ/定期券



ECサイト連携





株式会社オリンピア様



株式会社ダイナック様



株式会社八木通商様



東武百貨店 池袋本店様



株式会社ブロンコベリー様



株式会社ナナシフードサービス様



売上高・ARRの最大化

販売社数の最大化

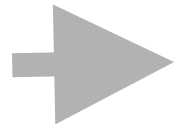


会員数の最大化

その他サービス収益の
最大化

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 |
| | ECサイト |
| 小売 | 電子レシート |
| 飲食 | 予約台帳 |
| | モバイルオーダー |

**betrend connect**



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)

告知方法の見直し / 店頭POP作成支援
(会員化率向上)

会員証

スクラッチ

ランキング





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

アプリ回数券・お食事券・定期券/モバイルオーダー

カスタマーサクセスに向けた運用サポートの提案
運用代行・運用レポートの作成など

アプリ定期券・お食事券
(betrendパスチケ)

モバイルオーダー

SNSキャンペーンやシリアルキャンペーンなど



特定商品購入や
○○○円以上購入など

スクラッチしてシリアルナンバーを
スマホアプリやミニアプリから入力



2022年迄大きく変化した市場環境に、企業がCRMの重要性を再認識。

小売業のOMOやDX化の需要が顕在化し、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

| | 2022年迄 | 2023年以降 |
|---------|--|--|
| 営業ターゲット | 量販店(スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンター)、飲食業(コロナの影響の少ない郊外型、テイクアウト等)を中心に展開。 | 左記に加え、EC事業者に展開 |
| 提供サービス | 『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 LINEミニアプリで、Betrend (アプリ) を補完 | 『betrend』 × 『LINEミニアプリ』 LINEミニアプリ単独で小規模～中規模の企業に販売 |
| 販売チャネル | 直販及び主力代理店が中心 | 主力代理店との協業を強化すると同時に、EC関連ベンダーとの連携を本格的に開始 |
| 営業体制 | 量販店向けの営業強化、既存飲食業の顧客は解約防止、クロスセル(モバイルオーダー、テイクアウト、お食事券等)の提案 | 代理店毎の営業体制を充実。既存顧客への提案力を強化。 |



対象となる市場としては、BtoBtoC事業を展開する販促(広告)市場で約6,400億円の規模。そのうち、現在の主なターゲット市場は飲食業・小売・サービスで約2,800億円規模。

■ 現在の主なターゲット業界は以下の通り

ー 飲食業界

- ・ 飲食業TOP100社のうち25社がすでに当社の顧客
- ・ " 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

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6,400億円

現在の主なターゲット業界の
販促(広告)市場

飲食・小売・サービス

約2,800億円



今後の投資の主要項目は、

- ①サービスの供するソフトウェアの開発 ②サービス用システムの冗長化、セキュリティ強化
③社員教育、社員研修

| 項目 | 投資内容と実績 |
|------------------------|---|
| サービスに供するソフトウェアの開発 | <p>■スマートCRMの機能追加、既存機能のバージョンアップ</p> <p>顧客のニーズに対応するため、新機能追加や既存機能のバージョンアップのための継続的な開発は不可欠です。また、顧客数の増加や新機能の追加・拡大に合わせ、クラウド環境を主とするサービス基盤強化のための開発投資も必要であり、継続的に行っていく予定です。</p> |
| サービス用システムの冗長化、セキュリティ対策 | <p>■サービスの安定運用のためのシステムの冗長化、セキュリティ対策</p> <p>当社のサービスは24時間365日の安定稼働を求められており、顧客数の増加やシステムダウンを前提とする冗長化構成を求められています。冗長化対策として2021年に大型の投資を行いました。運用面において継続的に投資を行っていきます。また、個人情報の保護強化の情勢に合わせ、セキュリティ面においても、より高度な対策を求められており、そのための投資を行っていきます。</p> |
| 社員教育、社員研修 | <p>■全社員の教育、研修</p> <p>内部統制、適時開示等株式を公開している会社に求められる管理体制の強化に加え、ソフトウェア開発・サービス運用のための効率的な体制が求められています。また、販売体制においても、販売活動や手厚い顧客サポートを可能とする効率的な営業体制・サポート体制が必要です。これらの課題に対処するため管理・営業・技術の各部門とも採用活動は継続しつつ、既存社員のスキルアップ、意識改革に必要な教育・研修に注力していきます。</p> |



目次

1. 2023年12月期 第1四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. betrend connect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1四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。



『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

■ POSレジ



株式会社スマレジ

NECモバイルPOS

日本電気株式会社

■ 顧客情報システム

CS delight

東芝テック株式会社

■ LINE 連携

LINE ミニアプリ

LINE
公式アカウント

LINE 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

ac arara
cashless

■ 電子レシート



東芝テック株式会社

■ EC サイト

makeshop
by GMO

GMO メイクショップ株式会社

■ モバイルオーダー



セイコーソリューションズ株式会社

■ 電子スタンプ

HiTAP

AMBL 株式会社

echoss

株式会社ワンツーシーエムジャパン

■ 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



目次

1. 2023年12月期 第1四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. betrend connect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1四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3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

316,040,300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

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

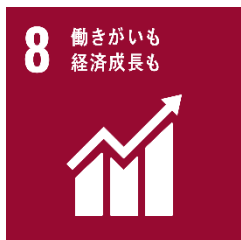
一般第二種通信事業者 / プライバシーマーク使用許諾認定事業者 認定番号：10820648（09）

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



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。女性社員比率は約50%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は2,458万人を超え、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

