

2023年12月期 第3四半期決算説明資料

2023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. 2023年12月期 第3四半期決算概要**
- 2. 2023年12月期 通期業績予想**
- 3. 中期経営計画の開示スケジュールについて**
- 4. 自己株式取得について**
- 5. Appendix**

※ 当資料における2023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. 2023年12月期 第3四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. 中期経営計画の開示スケジュールについて

4. 自己株式取得について

5. Appendix

※ 当資料における2023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。



売上高	800百万円	前年同期比	-2.3%	進捗率	73.4%
四半期純利益	39百万円	前年同期比	-50.6%	進捗率	63.1%

(進捗率は、修正後の通期業績予想の数値で算出)

■ 2023年12月期第3四半期 トピックス

- ① 2023年9月末時点でのCRMサービス全体のARR(下段参照)は、916,073千円(前年同期比0.7%増、6,328千円増)となりました。主力サービスであるスマートCRMサービスのARRは、681,701千円(同3.7%増、24,636千円増)に増加しました。モバイルオーダー、コールセンター等(注1)を除く基本サービスで585百万円(前年同期比+8.5%)、会員数29,492千人(注3)スマートCRMサービス新規導入企業16社(2022年10月から2023年9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。
- ② カスタマイズサービスの売上高は、上半期前半までの新型コロナウイルス感染症によるアプリ案件の検討期間の長期化が今四半期(累積)に影響し、既存導入先の新機能追加時のソフトウェア開発による売上が中心となりました。その結果、カスタマイズサービス全体の売上としては92,682千円(同32.7%減、45,035千円減)となりました。
- ③ 売上原価は、自社開発アプリを全顧客に適用していった結果、外部へのライセンス費用は大幅に減少した一方、システム運用に伴う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、保管データの暗号化などのセキュリティー強化に関わるデータセンター費用が増加したため、前年同期比2.4%増加(+9百万円)。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、前年同期比10.1%増加(+31百万円)。

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。

2023年12月期 第3四半期業績サマリー



(単位：百万円)

	2022年12月期 第3四半期 実績		2023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	818	100.0%	800	100.0%	- 18	-2.3%
売上原価	390	47.7%	400	50.0%	+9	+2.4%
売上総利益	427	52.3%	400	50.0%	- 27	-6.5%
販売費及び一般管理費	309	37.8%	341	42.6%	+31	+10.1%
営業利益	118	14.4%	59	7.4%	- 58	-49.9%
経常利益	116	14.3%	59	7.4%	- 57	-49.4%
四半期純利益	80	9.8%	39	5.0%	- 40	-50.6%

2023年12月期 第3四半期 貸借対照表（要約）



（単位：百万円）

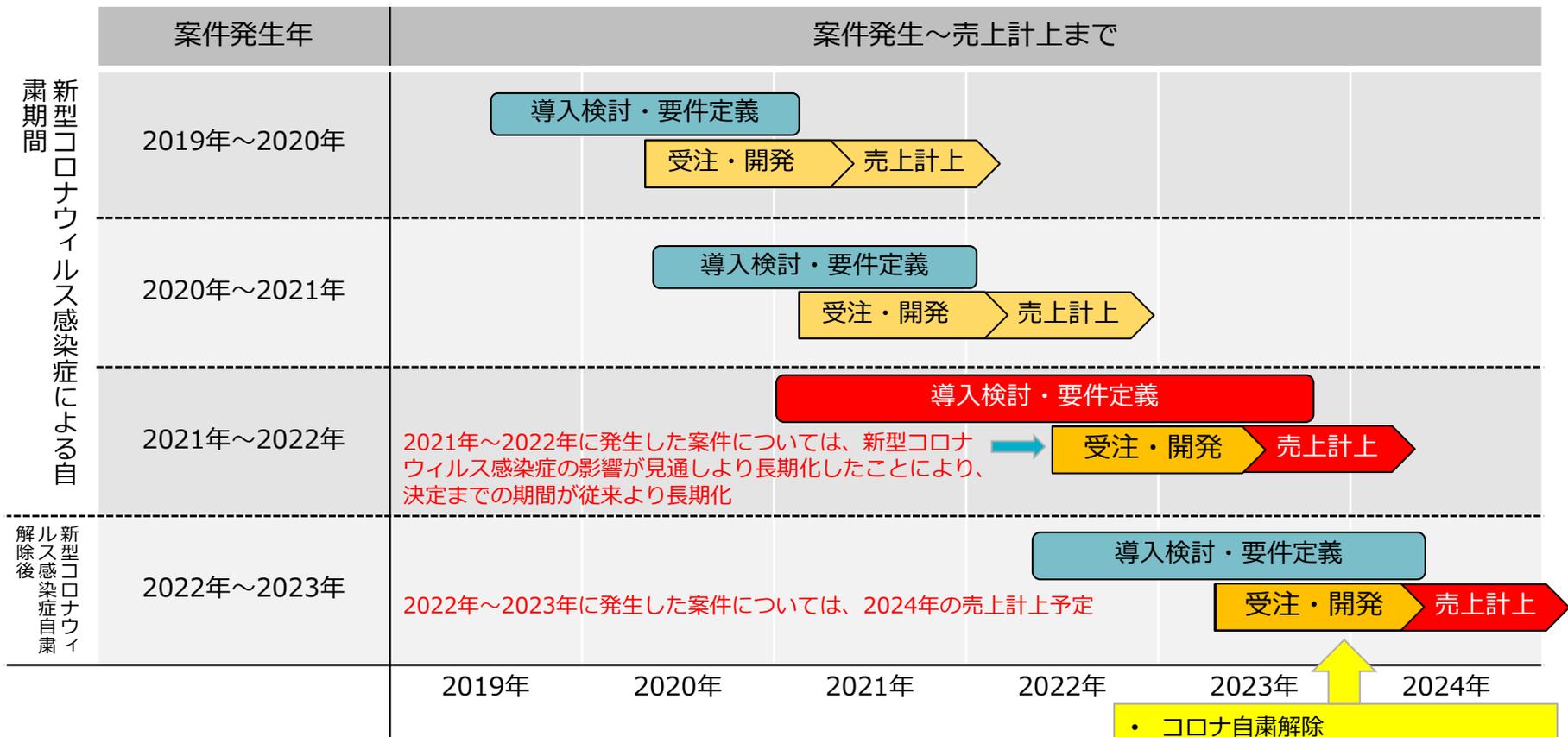
	2022年12月期	2023年12月期 第3四半期末	増減額	増減率
流動資産	741	749	+7	+1.0%
現金及び預金	595	591	-4	-0.7%
売掛金	107	104	-3	-3.5%
固定資産	199	180	-19	-9.5%
資産合計	941	929	-11	-1.3%
流動負債	127	74	-53	-42.0%
買掛金	33	32	+0	-1.1%
固定負債	23	24	+0	+0.2%
負債合計	151	98	-53	-35.4%
純資産	789	831	+41	+5.3%
負債純資産合計	941	929	-11	-1.3%

- 自己資本比率89.4%
（前事業年度末比5.6ポイント増）
- 2023年12月期3Q
当期純利益：39百万円
ストックオプション行使
：2百万円

2023年第3四半期業績の売上説明



2022年～2023年のスマホアプリ+CRM案件発生から受注までのリードタイムは200日～300日



- ・ コロナ自粛解除
- ・ ノーコード (LINEミニアプリ発表)



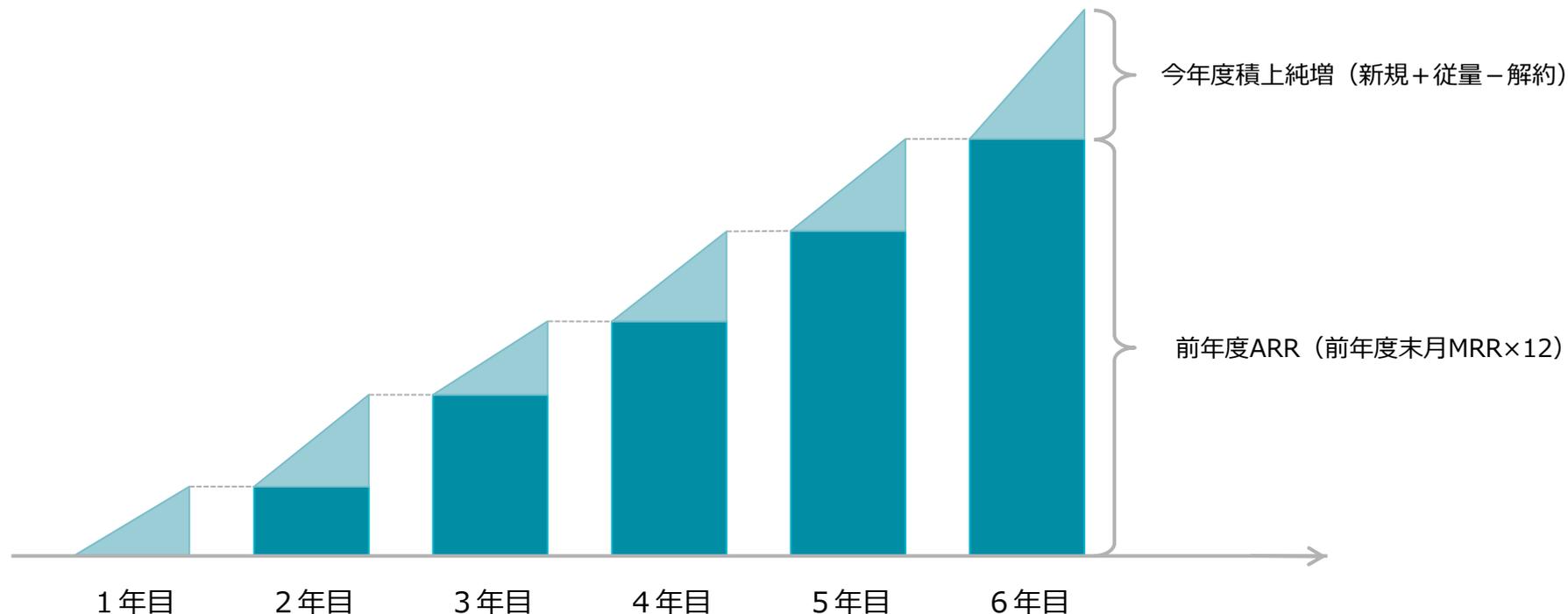
← リカーリング性質の売上 →

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

CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



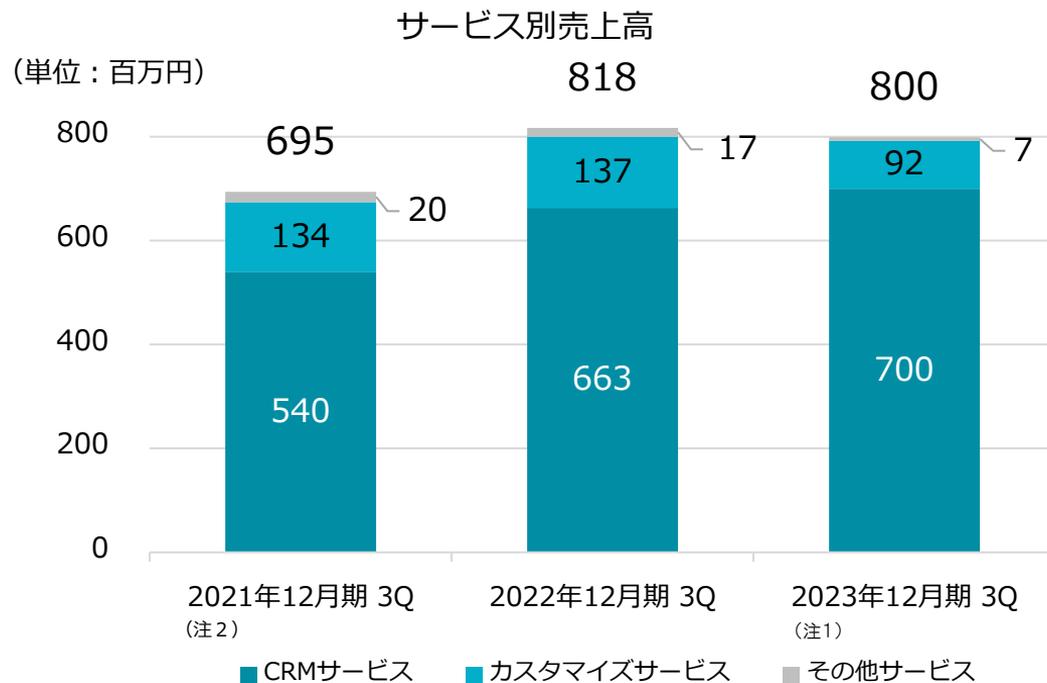
- リカーリング性質の月次売上（MRR） *MRRとは解約されない限り次年度以降も継続される売上高の月次金額です。
MRR = 契約社数 × (1社あたり基本料金 + 1社あたり会員数売上 + その他のリカーリング性質の売上等)
- 今年度売上 = 前年度ARR (前年度末月MRR × 12) + 今年度積上純増 (新規 + 従量 - 解約)



サービス別売上高の状況



■ 売上高は、800百万円（前年同期比 -18百万円、 - 2.3%）



CRMサービス

前年同期比 **5.6% 増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **32.7% 減**

その他サービス

前年同期比 **59.3% 減**

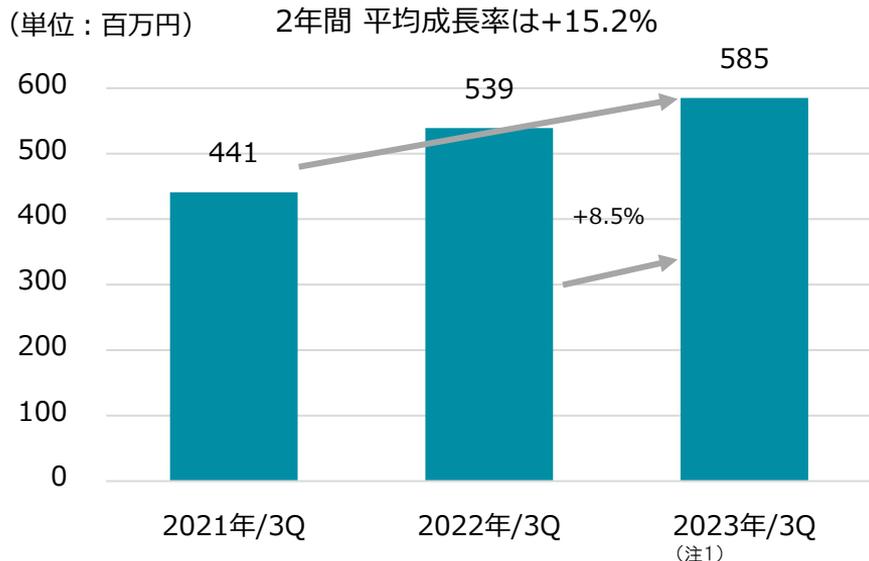
スマートCRMのARR推移（サービス別）



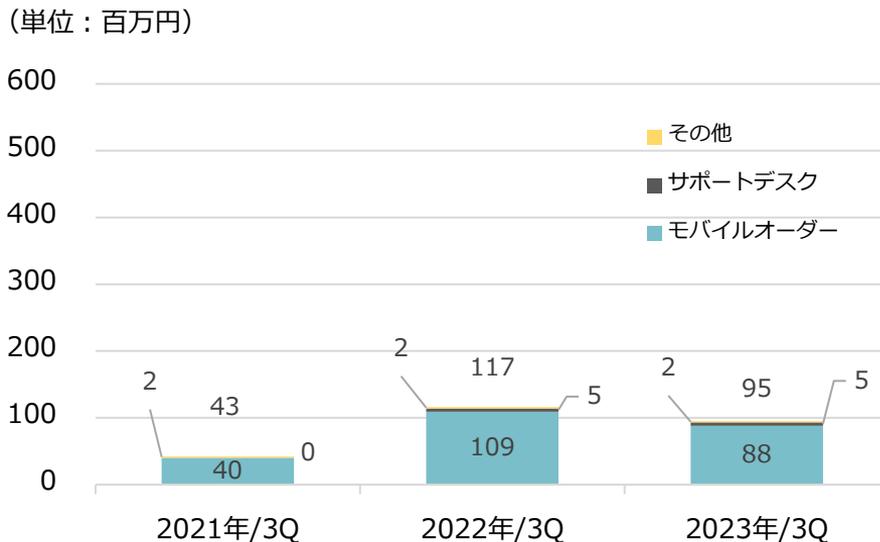
■2年間 平均成長率は+15.2%

2022年12月期第3四半期から2023年12月期第3四半期の基本サービス対前年同期比8.5%増
(全スマートCRM売上 3.7%増) (注1)

スマートCRMサービス ARR（基本サービス）

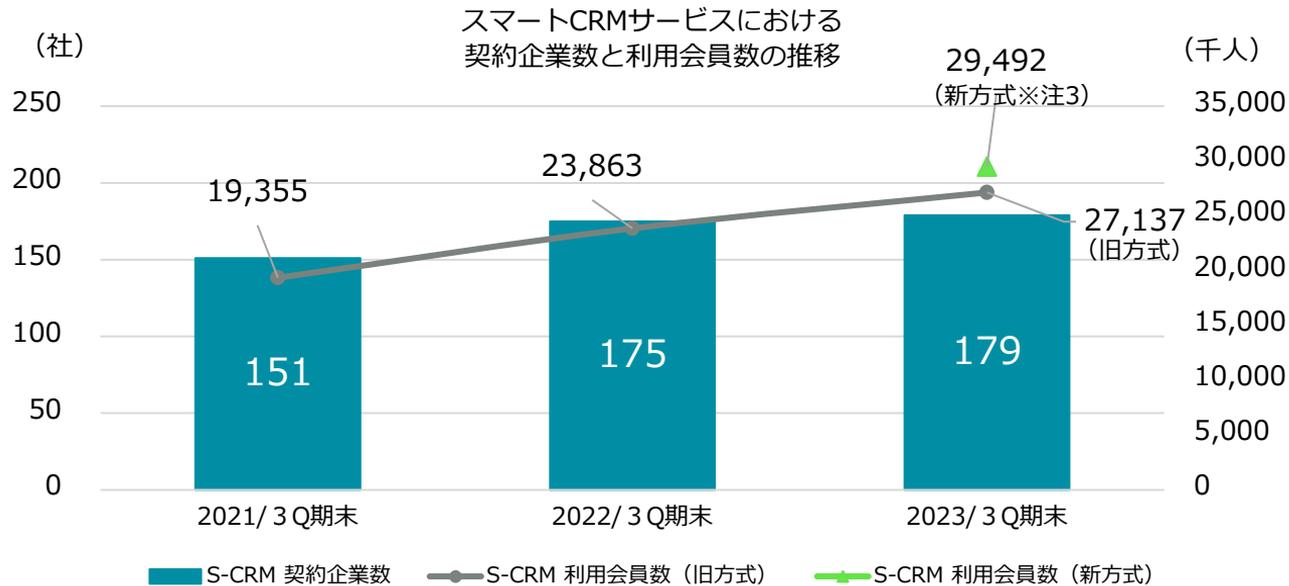


スマートCRMオプションサービスARR（モバイルオーダー、コールセンター、その他(注)）売上推移



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

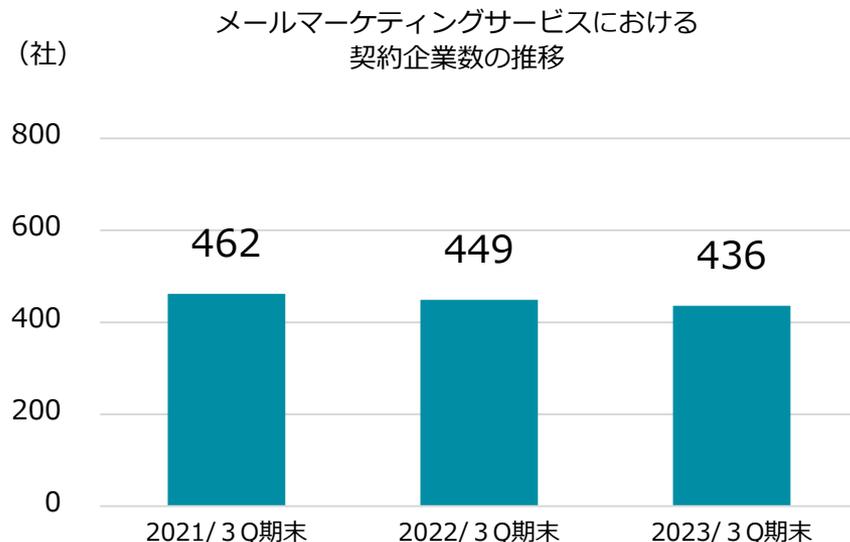
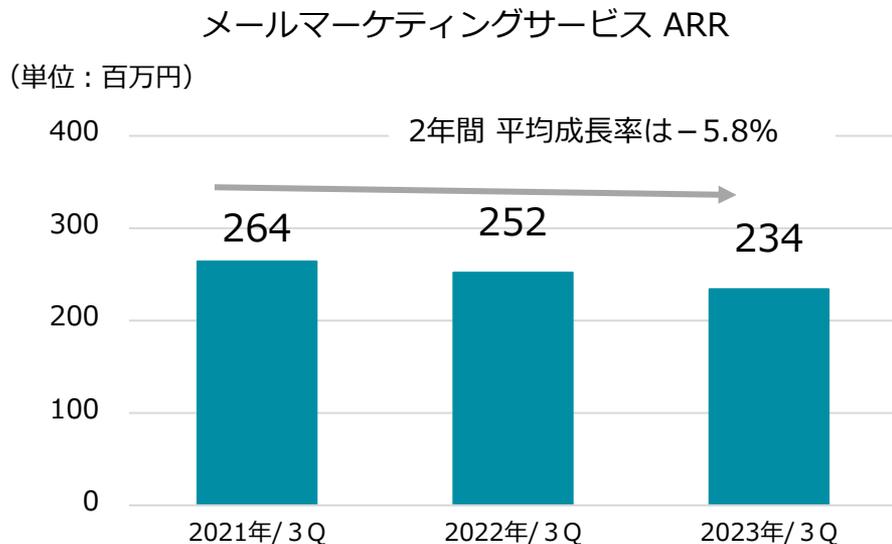
スマートCRMサービス | 利用会員数、契約企業数の推移



※注3の詳細については20ページ参照



- 2021年3Qから2023年3Qの年平均成長率は 5.8%減
- 対前年同期比 7.2%減

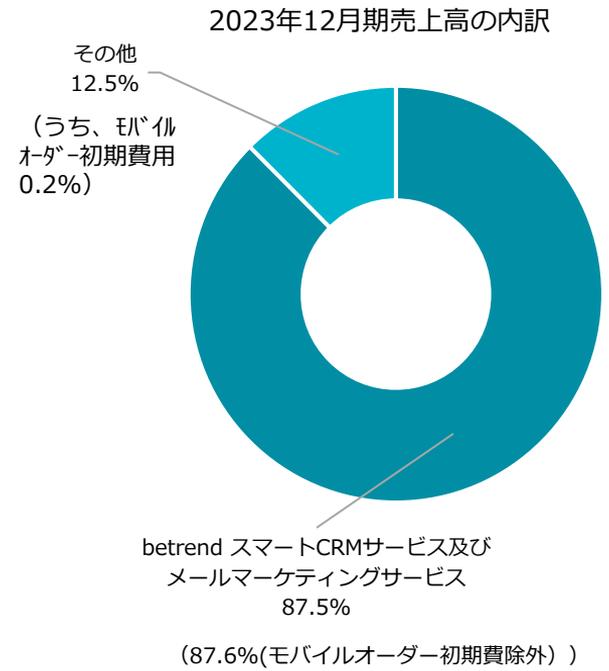
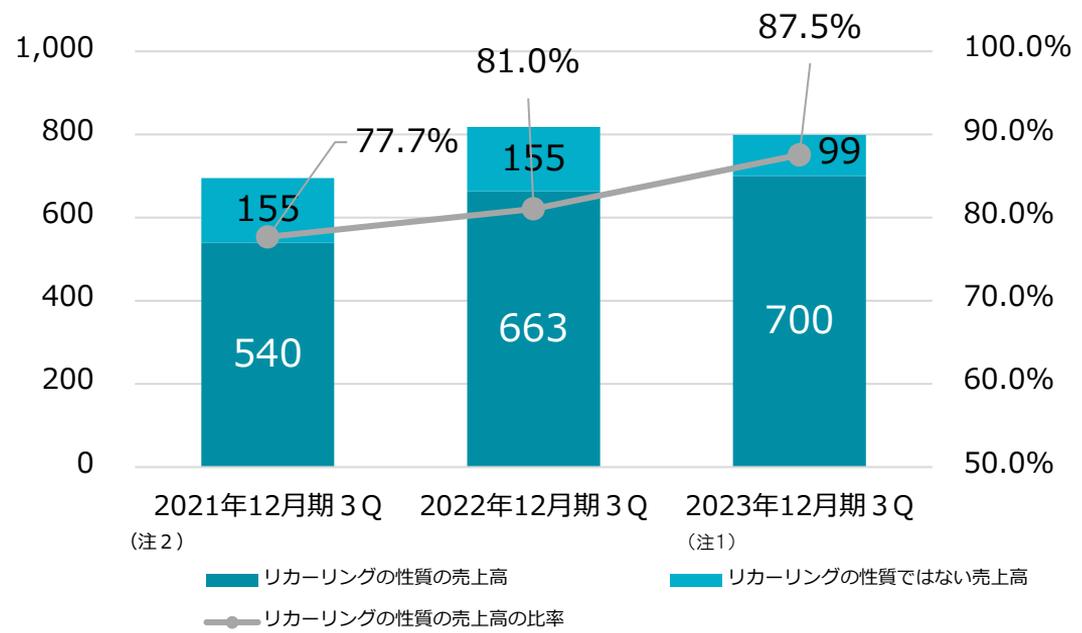




リカーリング比率

- 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87.5%（前年同期比+6.5ポイント）
- リカーリングの性質の売上高は700百万円（前年同期比+36百万円、+5.6%）

(単位：百万円)

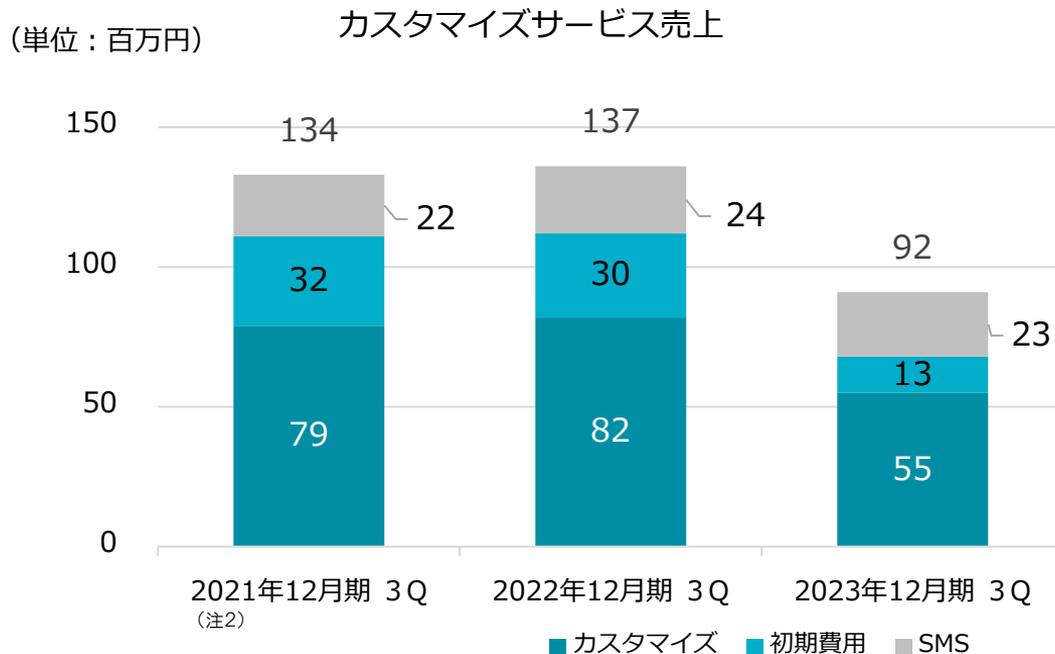


※リカーリングの性質の売上：サービス提供後、契約更新時に解約がされない限り継続的に売上高となる性質の売上

カスタマイズサービスの状況（前年同期比）



- カスタマイズサービスの売上高は 前年同期比32.7%減（92百万円、前年同期比-45百万円）
アプリ案件の検討期間長期化により、スマートCRMの新規計上件数は12社（前年同期27社）となり、
新規案件より発生する、カスタマイズ開発売上、初期費用売上が減少。



カスタマイズ

前年同期比 **32.8% 減**

初期費用

前年同期比 **55.4% 減**

SMS

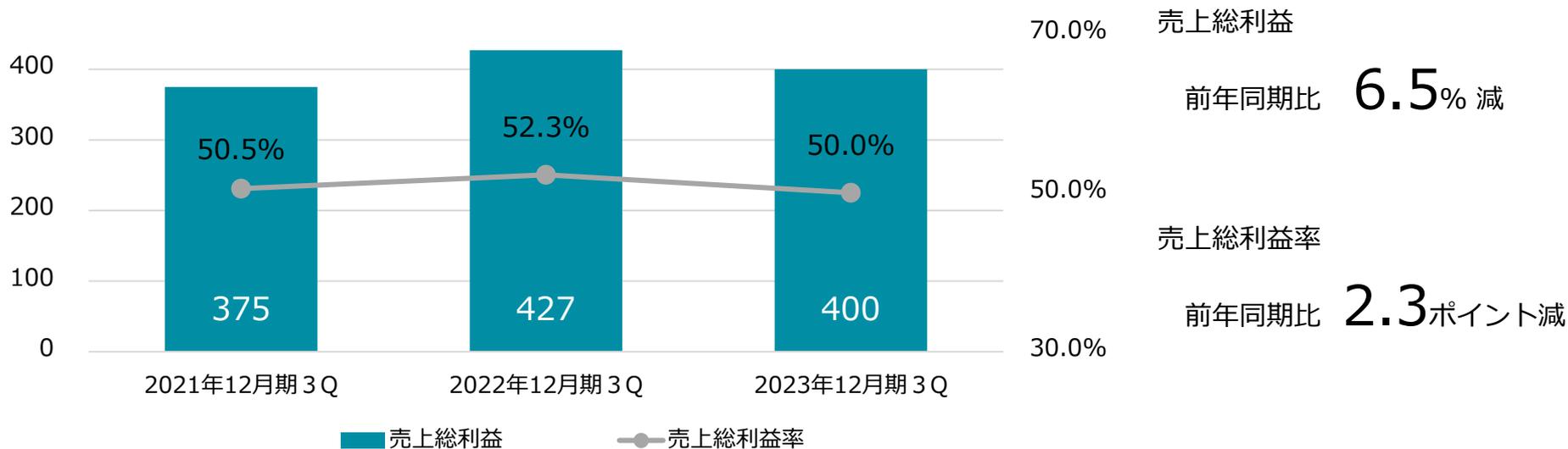
前年同期比 **3.5% 減**

売上総利益と売上総利益率



■ 売上総利益は、400百万円（前年同期比 -27百万円、-6.5%）

（単位：百万円）

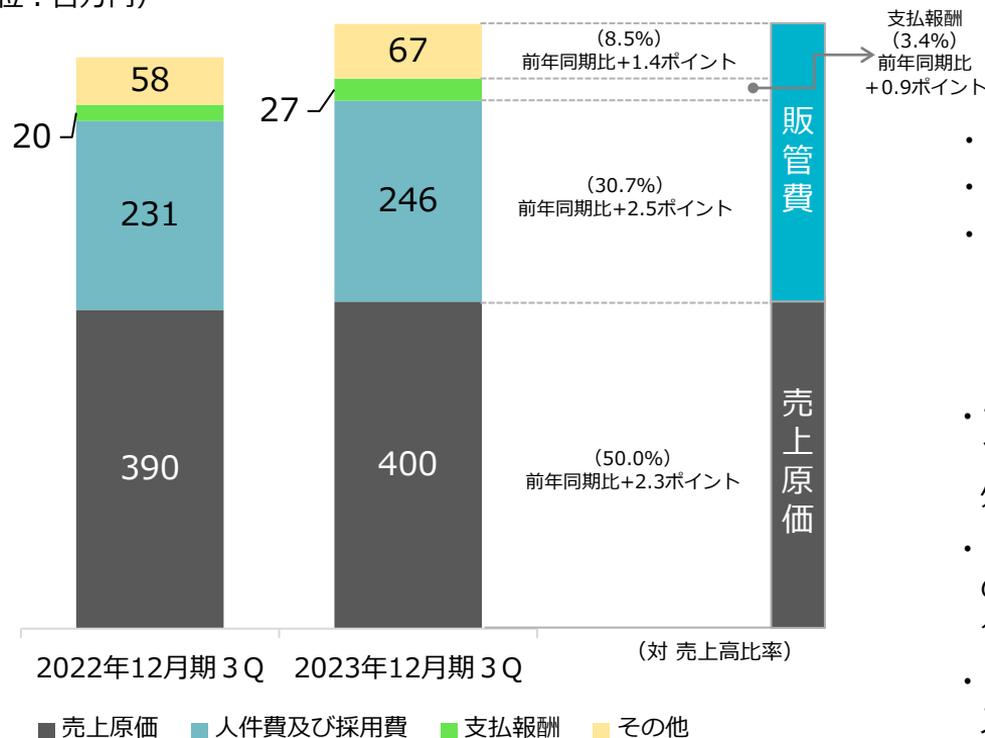


営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■ 営業費用は741百万円（前年同期比 +40百万円、対売上高比率前年同期比+7.0ポイント）

（単位：百万円）



■ 販管費 341百万円 (+31百万円) （対売上高比率前年同期比+4.8ポイント）

- ・ 人件費、派遣費、採用費等が増加(+14.7百万円)
- ・ 前監査法人の工数増による追加費用 (+7.3百万円)
- ・ 監査法人変更に伴う費用の減少 (-1.1百万円)

■ 売上原価 400百万円 (+9百万円) （対売上高比率前年同期比+2.3ポイント）

- ・ 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費用（人件費、ソフトウェア開発外注費）が増加。
- ・ システムの信頼性向上や保管データの暗号化などのセキュリティ強化への投資により、データセンター費用増加
- ・ 自社開発プラットフォーム置換に関わるライセンス費用等減少(仕入費用減少)

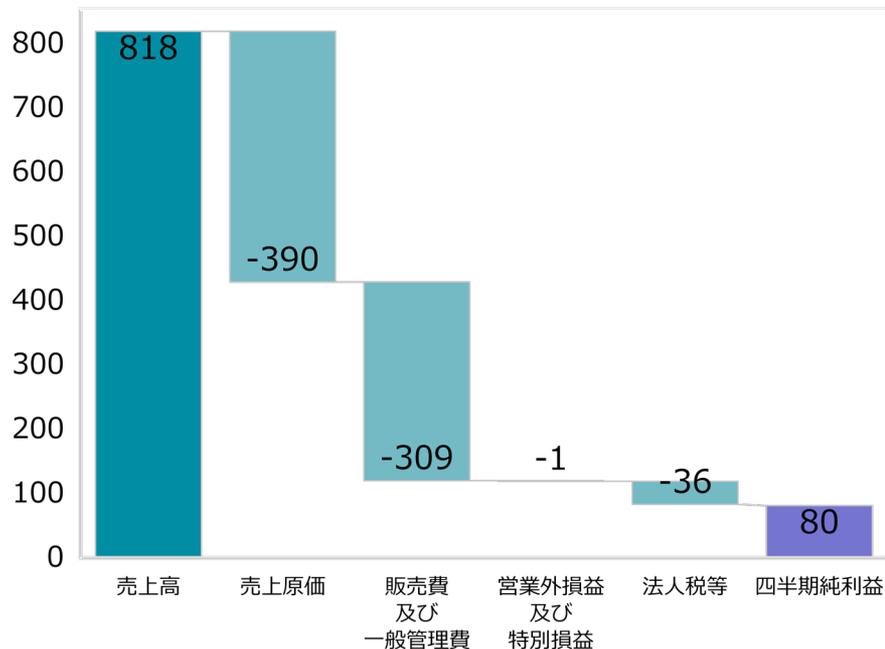
2023年12月期第3四半期 当期純利益



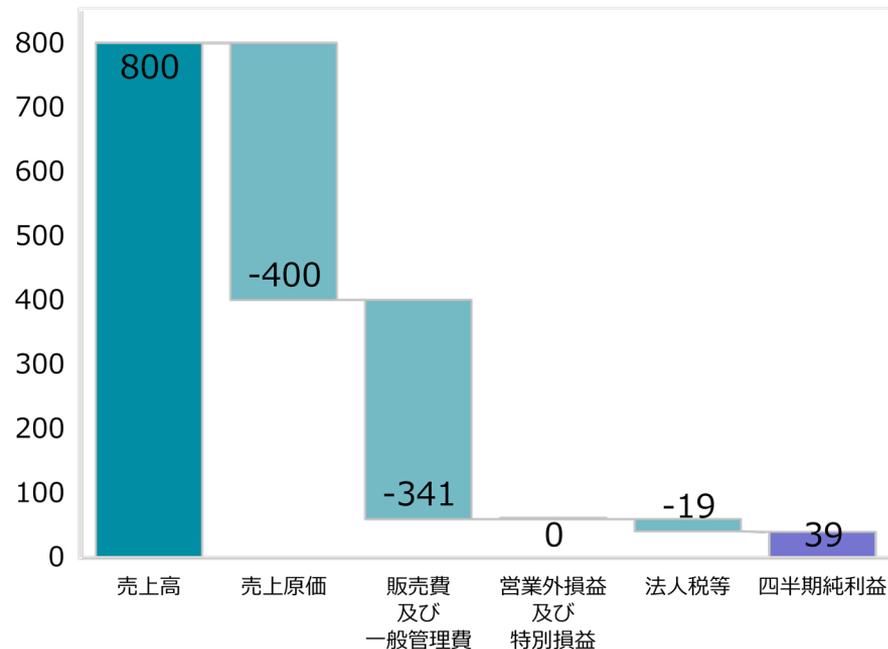
■ 当期純利益は、39百万円（前年同期比 -40百万円、-50.6%）

（単位：百万円）

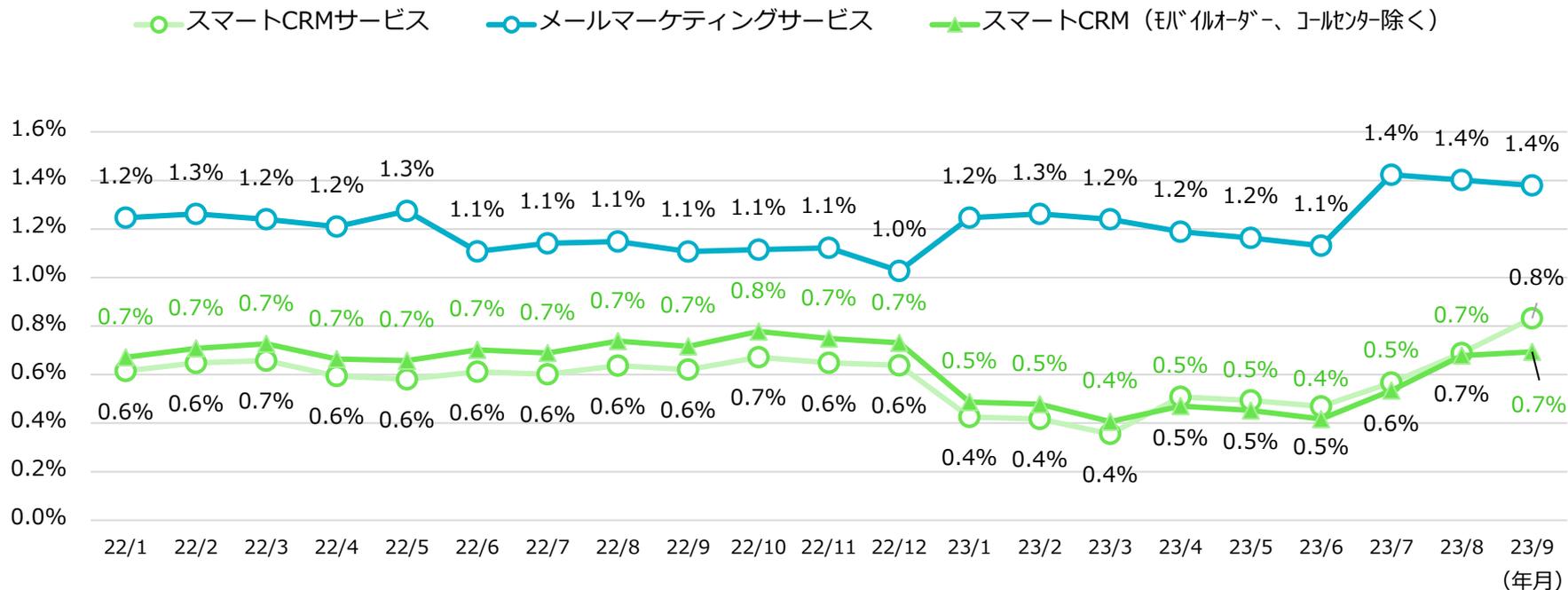
2022年12月期 第3四半期



2023年12月期 第3四半期



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



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2022年1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、コールセンターサービス売上の一部が含まれています。



注記説明

- ・注1：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2Qおよび2022年2Q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。
- ・注2：前事業年度（2022年12月期）期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、「収益認識会計基準」という。）を約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取る見込まれる金額で収益を認識することといたしました。これにより、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、顧客への財又はサービスの提供における役割が代理人に該当する取引については、顧客から受け取る対価の総額から仕入先等に支払う額を控除した純額で収益を認識しております。2021年12月期に係る数値については、当該会計基準に遡って適用した後の未監査の数値となっております。
- ・注3：会員数につきましては、当第3四半期より計測方式の変更を行ったことで精緻な会員数を得られることができたため、同方式を採用しております。当資料では旧方式での会員数を併記しておりますが、新方式は前期以前には遡及計算できないため、前年（2022年12月期）同期との増減数、増減率は記載しておりません。



目次

1. 2023年12月期 第3四半期決算概要

2. 2023年12月期 通期業績予想

3. 中期経営計画の開示スケジュールについて

4. 自己株式取得について

5. Appendix

※ 当資料における2023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。

2023年12月期 通期業績予想の修正



修正業績予想については、2023年12月期第3四半期までの実績及び第4四半期の受注残、受注確度の高い案件等を勘案し、売上に伴う原価及び発生する可能性が高い販売費及び一般管理費を推定し算出した。

(単位：百万円)

	2023年12月期 前回予想 (2023/2/14)		2023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	1,200	100.0%	1,090	100.0%	-110	-9.2%
売上原価	567	47.3%	535	49.2%	-31	-5.6%
売上総利益	632	52.7%	554	50.8%	-78	-12.4%
販売費及び一般管理費	455	38.0%	460	42.3%	+5	+1.1%
営業利益	176	14.7%	93	8.5%	-83	-47.4%
経常利益	176	14.7%	93	8.5%	-83	-47.4%
当期純利益	122	10.2%	62	5.8%	-59	-48.7%

2023年12月期 通期業績予想サマリー



(単位：百万円)

	2022年12月期 実績		2023年12月期 修正予想		前期比		2023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	1,088	100.0%	1,090	100.0%	+1	+0.1%	800	73.4%
売上原価	523	48.1%	535	49.2%	+12	+2.4%	400	74.7%
売上総利益	565	51.9%	554	50.8%	-11	-2.0%	400	72.2%
販売費及び一般管理費	418	38.4%	460	42.3%	+42	+10.2%	341	74.0%
営業利益	147	13.5%	93	8.5%	-54	-36.7%	59	63.5%
経常利益	146	13.5%	93	8.5%	-53	-36.4%	59	63.5%
当期純利益	100	9.2%	62	5.8%	-37	-37.4%	39	63.1%

2023年12月期 四半期推移



(単位：百万円)

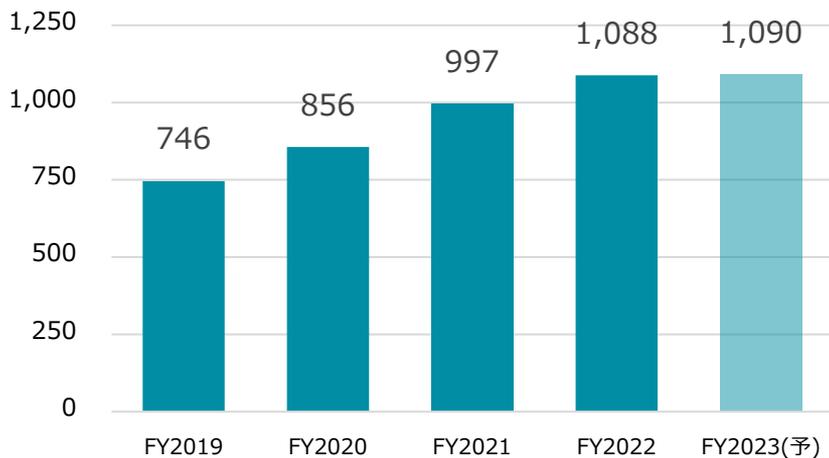
	第1四半期	第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	実績	実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率	実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率	予想	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	276	267	-8	-3.3%	256	-10	-4.0%	289	+32	+11.3%
売上原価	141	137	-3	-2.6%	121	-16	-13.7%	135	+14	+10.8%
売上総利益	134	129	-5	-4.0%	135	+6	+4.6%	153	+18	+11.8%
販売費及び一般管理費	113	111	-2	-2.2%	116	+5	+4.4%	119	+3	+3.0%
営業利益	21	18	-2	-14.9%	19	+1	+5.5%	34	+14	+42.6%
経常利益	21	18	-2	-14.9%	19	+1	+5.8%	34	+14	+42.6%
当期純利益	14	12	-2	-17.2%	13	+0	+7.1%	23	+10	+43.4%

売上高・利益の推移

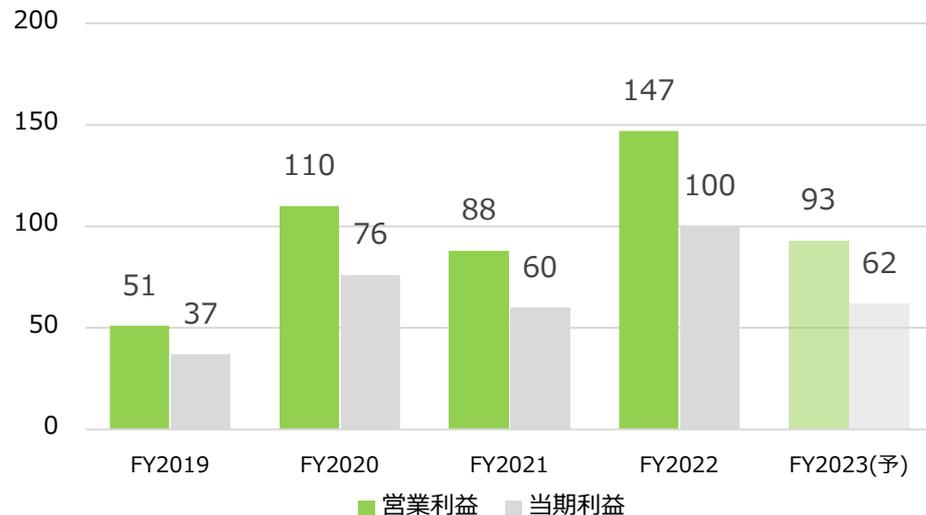


(単位：百万円)

売上高の推移



利益推移



前事業年度（2022年12月期）期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、「収益認識会計基準」という。）を約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取る見込まれる金額で収益を認識することいたしました。これにより、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識していましたが、顧客への財又はサービスの提供における役割が代理人に該当する取引については、顧客から受け取る対価の総額から仕入先等に支払う額を控除した純額で収益を認識しております。2021年12月期以前に係る数値については、当該会計基準に遡って適用した後の未監査の数値となっております。



リカーリングの性質の売上

契約社数の増加

スマートフォンアプリプラン
初期50万円 月額10万円～



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

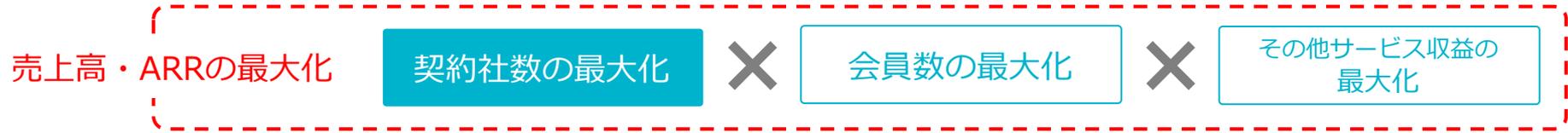
周辺サービスの増加

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)



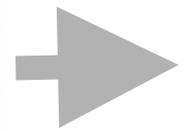
成長戦略と展望

売上高・ARRの最大化に向けた取り組み：契約社数の最大化



対象業種と親和性の高いサービスとの連携で契約社数拡大

対象業種	接続連携先
小売 飲食	POSレジ
	プリペイドカード
	ECショッピングカート
	電子スタンプ
	券売機
小売	電子レシート
飲食	予約台帳
	モバイルオーダー



betrend connect

- 新規案件（リード数）の安定的増加
- 既に接続連携済みなので案件が短納期化



『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

スマレジ

株式会社スマレジ

NECモバイルPOS

日本電気株式会社

パワクラ

株式会社タスネット

■ 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**

■ 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**

■ 顧客情報システム

CSdelight

東芝テック株式会社

■ ECサイト

**makeshop
GMO**

GMOメイクショップ株式会社

shopserve

株式会社Eストアー

■ 電子スタンプ

HITAP

AMBL 株式会社

echoss

株式会社
ワンツシーエムジャパン

■ 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

■ モバイルオーダー

Linkio

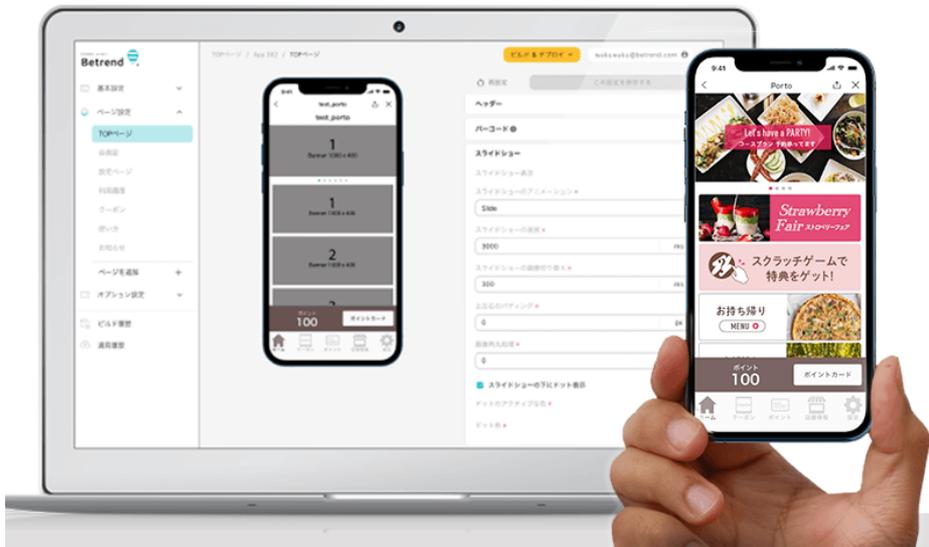
セイコーソリューションズ
株式会社

■ 電子レシート

**スマート
レシート**

東芝テック株式会社

ビートレンド、LINEミニアプリ向けノーコードツールを開発 ～開発/機能改善の効率化やSMB領域へのサービス提供を予定～



スマートフォンアプリへの対応：2023年末予定

中小企業(SMB)領域に向けた低価格サービスの提供：2023年下半年期予定



目次

1. 2023年12月期 第3四半期決算概要
2. 2023年12月期 通期業績予想
- 3. 中期経営計画の開示スケジュールについて**
4. 自己株式取得について
5. Appendix

※ 当資料における2023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。



中期経営計画について

当社においては2023年5月の新型コロナウイルス感染症の5類移行後、約6ヶ月間ビジネス環境や足元の新規引き合い案件数などの推移を観察してまいりましたが、上場後初めての中期経営計画を策定・開示する地盤が整ってきたという判断をいたしました。

この計画は、当社の資産価値を最大化できる機会を見極め、持続可能な成長を実現するための戦略を示すものと考えています。

弊社の目標は、最新の技術で顧客価値の創造が計れるサービスを提供し、同時に自らの競争力を強化することであり、この計画には今後3カ年～5カ年の主要数値の目標に加え、新製品・サービスの開発、営業展開、人材育成などの戦略が含まれており、業務全般を包括する予定です。

■ 開示時期：2024年2月14日（水）15時30分

■ 内容

- 計画期間：3カ年～5カ年
- 開示目標数値：ARR
- 事業全体方針
- 企画/営業/製品戦略
- 人的資本経営/組織体制



目次

1. 2023年12月期 第3四半期決算概要
2. 2023年12月期 通期業績予想
3. 中期経営計画の開示スケジュールについて
4. 自己株式取得について
5. Appendix

※ 当資料における2023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。



自社株式取得について

1. 自己株式の取得を行う理由

資本効率の向上および経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を図るため

2. 取得に係る事項の内容

- (1) 取得対象株式の種類 普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数 50,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%）
- (3) 株式の取得価額の総額 50,000千円（上限）
- (4) 取得期間 2023年11月15日から2024年5月31日
- (5) 取得方法 東京証券取引所における市場買付

(参考) 2023年9月30日時点の自己株式の保有状況
発行済株式総数（自己株式を除く） 2,196,600株
自己株式 0株



目次

1. 2023年12月期 第3四半期決算概要
2. 2023年12月期 通期業績予想
3. 中期経営計画の開示スケジュールについて
4. 自己株式取得について
5. Appendix

※ 当資料における2023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（2023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

316,110,300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・役員その他 80名

従業員：49名（嘱託含む）

役員：9名

契約社員：1名 業務委託 21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

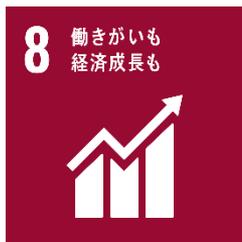
資格

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3,000万人（2023年10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。



免責事項

- 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://x.com/Betrend/>



ひらめきに、わくわく。

Betrend



®