

事業計画及び成長可能性に関する事項について

中期経営計画(3年計画) 経過報告

進捗確認と2026年12月期までの計画の検証

ひらめきに、わくわく。

Betrend



®

2025年2月

証券コード：4020

ビートレンド株式会社

経営理念 / Betrend VISION

経営理念

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。

Betrend VISION

変わりゆく社会において顧客と共に成長するため、これまで培ってきた経験と実績にさらに磨きをかけ、より大きなバリューを提供する。

Betrend VISIONと中期経営計画の位置付け

長期

2026-2030

ラージ市場での継続的な成長
ミッド・スモール市場が大きく成長しスケール
海外展開も本格化

中期

2024-2026

積極的な投資を実施し、ラージ市場での再成長
ミッド・スモール市場/海外市場攻略への準備
ECOプラットフォーム等新規事業を開始

中期経営計画の一部修正

2025年度は、2024年度からの成長投資が継続し、2026年度にかけて投資効果が現れて、以降ARR及び成長率が高まっていく計画です。

スマートCRMは、計画（※）通り進捗しており、2025年度以降も順調に推移する計画としています。メールマーケティングプランは、解約の状況に勘案し、下方に修正しております。
 新規事業は2025年後半から立ち上がると想定しており、各サービスの進捗を検討した結果、2026年度のARRの予想は16.1億円としました。

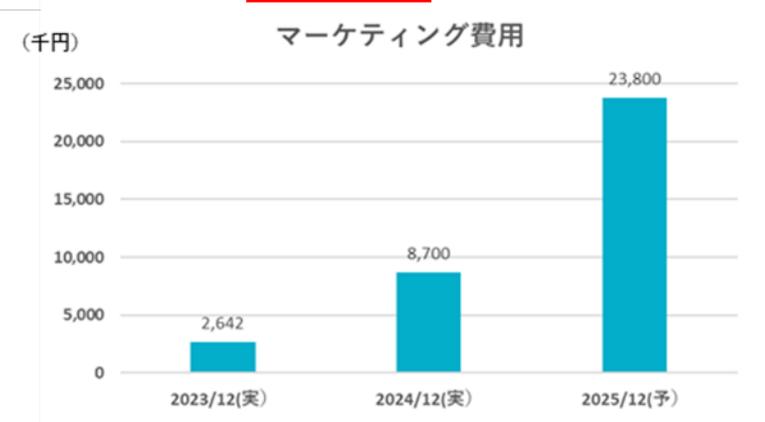
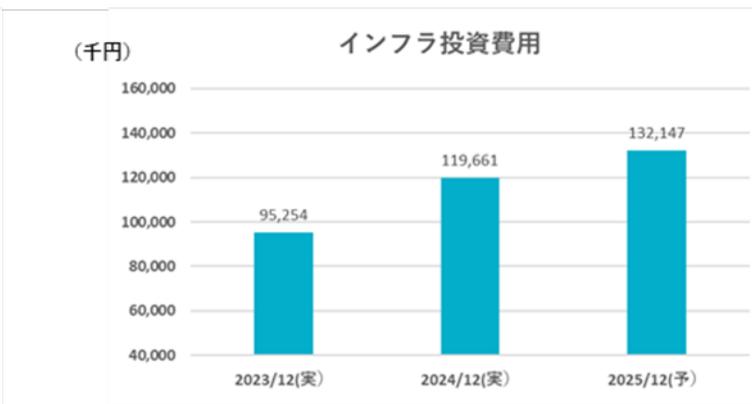
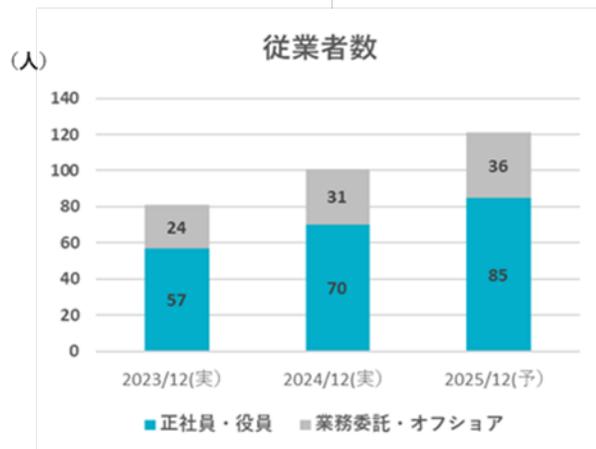
サービス別ARR推移	2024年12月期		2025年12月期		2026年12月期 (千円)	
	計画 (※)	実績	計画 (※)	修正	計画 (※)	修正
スマートCRM	730,585	758,943	915,944	895,691	1,214,997	1,283,871
増加率 (%)	3.6%	7.7%	25.4%	18.0%	32.6%	43.3%
メールマーケティングプラン	212,014	211,618	196,972	189,278	190,109	168,949
増加率 (%)	-9.2%	-9.4%	-7.1%	-10.6%	-3.5%	-10.7%
新規事業	44,075	-	109,341	27,360	195,841	157,180
増加率 (%)	-	-	148.1%	-	79.1%	474.5%
合計	986,676	970,561	1,222,259	1,112,329	1,600,947	1,610,000
増加率 (%)	5.1%	3.4%	23.9%	14.6%	31.0%	44.7%

計画（※）は、2024年2月に発表した中期経営計画の数字です。

2025年度は、2024年度同様、人材採用、インフラ投資、マーケティング分野への成長投資を継続いたします。

2025年度は2024年度に引き続き、以下の項目を中心に投資を行っていきます。

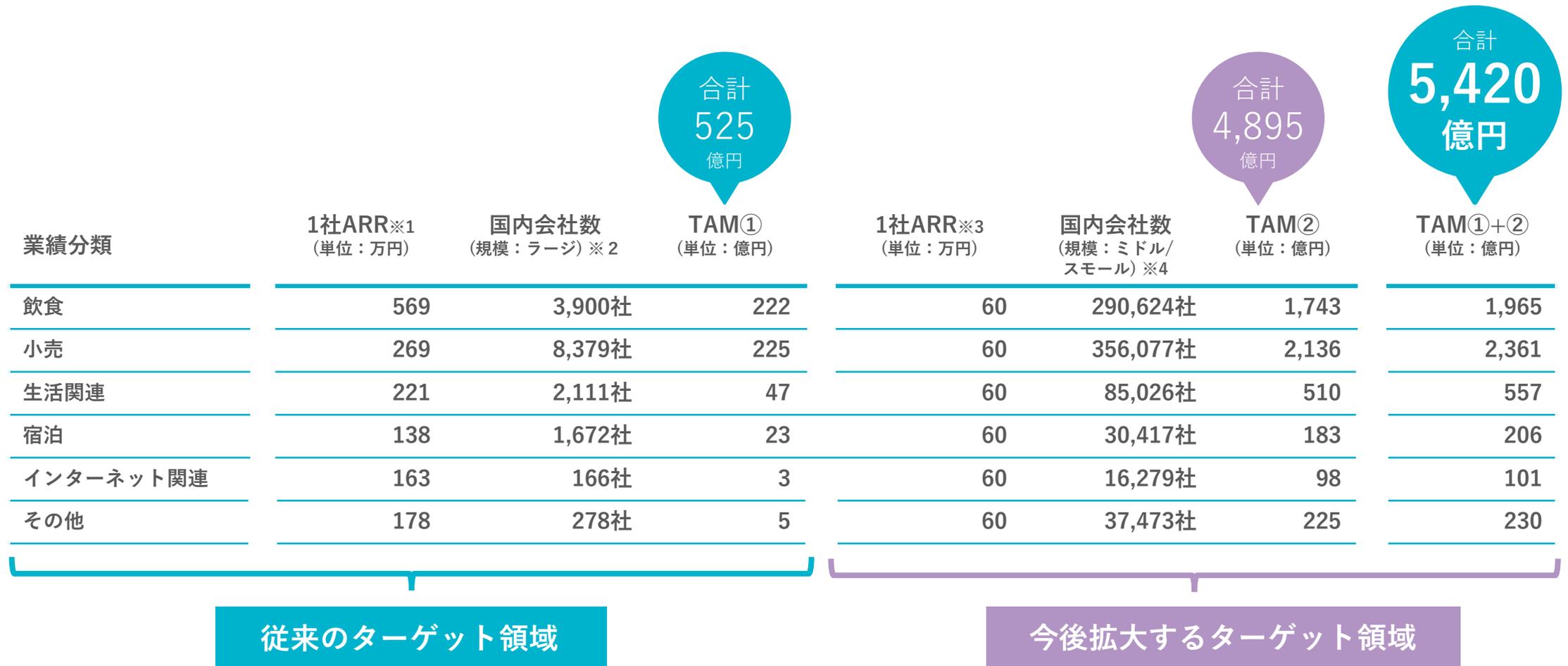
	投資増加額（対2023年度比）		合計
	2024年度（実績）	2025年度（計画）	
人材・開発関連	+113	+282	+395
インフラ関連	+24	+36	+60
マーケティング	+6	+21	+27
合計	+143	+339	+483



Betrend VISION達成に向けたアクション 2025年12月期

ターゲットの拡大 | ARR拡大に向けたターゲット領域の拡大

従来のターゲット領域も継続的に拡販を進めながら、ミッド/スモール領域にもアプローチを進めます。



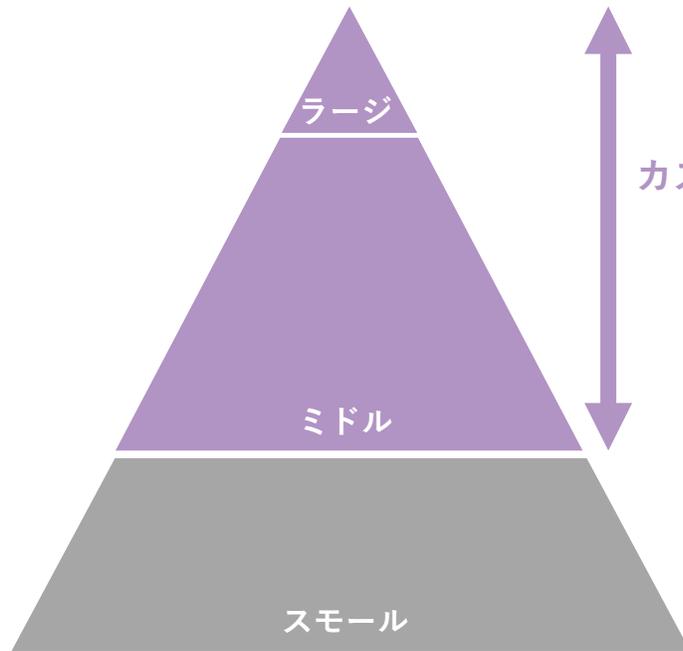
出典、データ抽出条件等

※1: 当社の業種分類毎1社当りのMRR(SaaS月次売上) × 12倍 ※2・※4: 令和3年「令和3年経済センサス - 活動調査 (企業等に関する集計 - 産業横断的集計 - 企業等数、従業者数)」
 ※3: 規模を考慮し、MRRを5万円 (×12倍=ARR) と想定した。 ※TAM: Total Available Market

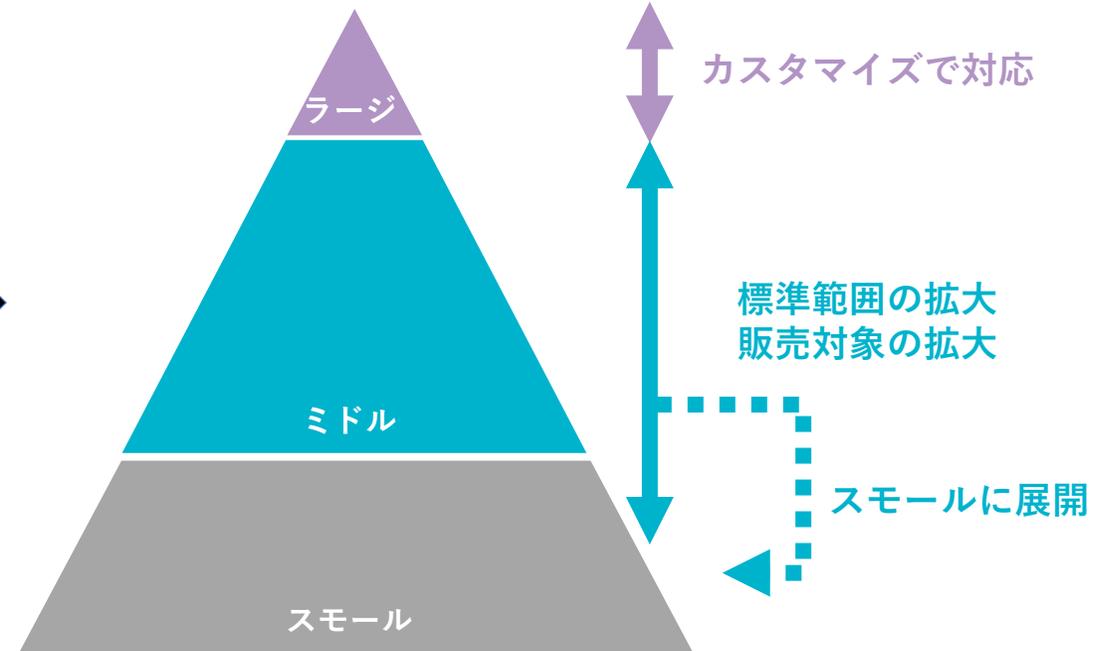
中期経営計画(3年計画)
2024年2月発表内容

これまで個別にカスタマイズ対応していた機能の標準オプション化による効率化を進め、さらに簡易型サービスへの展開を進めていきます。

従来のbetrend



今後のbetrend



ARR改善に向けた施策

中期経営計画を達成するため以下の各項目を改善してまいります。

① 広告宣伝 + パートナー協業強化・販促強化

リード数

リード数・受注率アップ

③クロスセル強化

単価/受注率アップ

価格改定

単価・営業効率アップ

リード数 × 受注率 = 受注件数

受注件数 × 客単価 = 売上

受注金額 - 解約金額 = 純増金額

計上までの期間 → 計上案件数

受注率アップ

解約企業数減少

案件期間短縮

クロスセル

リード数アップ

営業・サポート体制の増強

② ノーコードツールの投入

③ CX領域へのチャレンジ

④ 海外展開

⑤ GX領域へのチャレンジ

① リード数アップ | パートナー協業強化・販促費の増強

対象サービスであれば、低コストで『betrend』と連携し、シームレスにデータの一元管理を実現することができます。

betrend connect

■ POSレジ



株式会社スマレジ



株式会社タスネット



NEW 株式会社寺岡精工



日本電気株式会社



NEW 株式会社寺岡精工



東芝テック株式会社

■ 独自 Pay (ハウス電子マネー)



株式会社バリューデザイン



■ LINE 連携



LINE ヤフー株式会社



■ ECサイト



GMOメイクショップ株式会社



株式会社Eストアー

■ 電子スタンプ



AMBL 株式会社



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



株式会社エビソル



株式会社EPARK グルメ

■ モバイルオーダー



セイコーソリューションズ
株式会社

■ 電子レシート



東芝テック株式会社

2024年12月期同様、継続的に対象プログラムの拡大・連携強化を実施

LINEヤフー株式会社マーケティングソリューションの導入ならびに支援など各領域に特化したパートナーを認定するパートナープログラム「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」の「LINEミニアプリ部門」に認定されました。



認定パートナーになることで

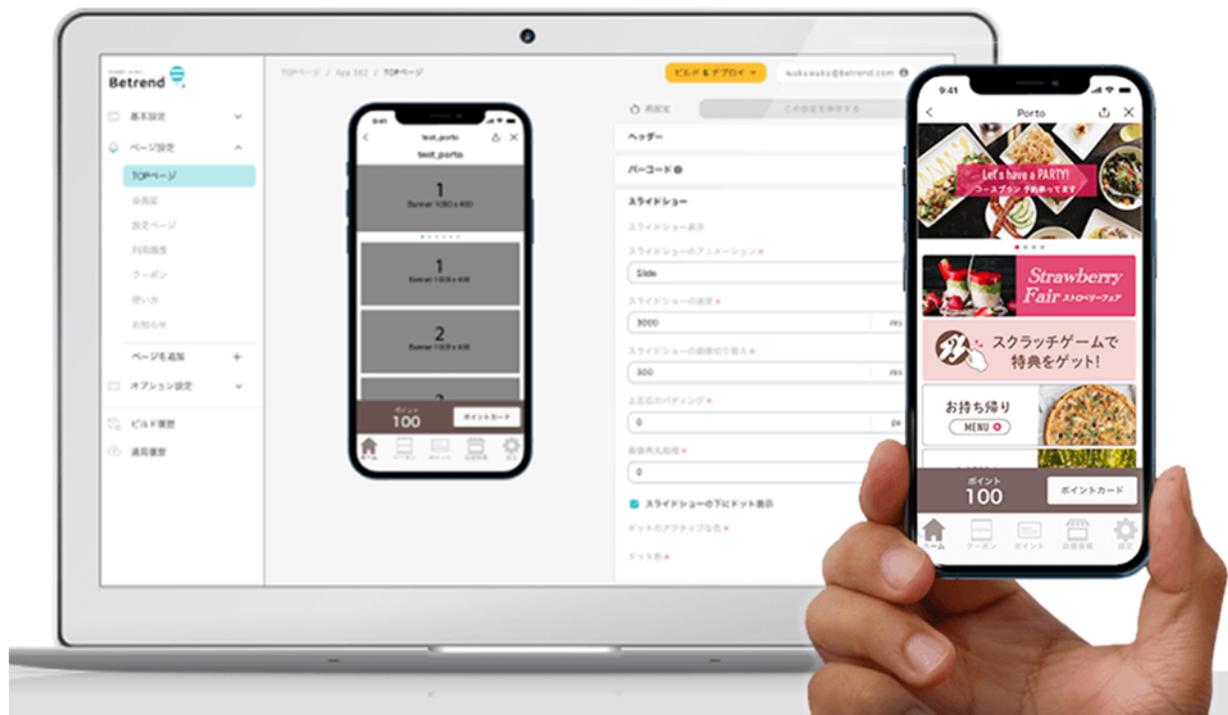
- ・ 認定サービスとしてLINEミニアプリのウェブページに掲載
- ・ LINEヤフー社から様々な技術支援を受けることができる



②案件期間短縮・受注率アップ | ノーコードツールで生産性を大きく改善

LINEミニアプリ用に実稼働を開始しているノーコードツールを、スマートフォンアプリにも対応させます。

生成AIの活用による更なる業務効率向上に向け研究開発し、『betrend』へのサービス実装を進めます。



ノーコードツールの活用

生成AIの活用に向け研究・開発

- ・分析系サービス
- ・生成系サービス

スマートフォンアプリへの対応：2025年2月予定

LINEミニアプリへの対応：対応済み

会員/非会員問わず、広くアンケート(NPS/顧客満足度調査など)を取得できる調査サービスです。
これまでbetrendで提供している会員証(スマートフォンアプリ/LINEミニアプリ)との連携にも対応しています。

アンケート(NPS/顧客満足度調査など)

会員/非会員問わず、回答を収集できるアンケートシステムを提供。
betrendサーベイ単体でもご利用いただけます。

単体でも
利用可能

会員証(スマートフォンアプリ/LINEミニアプリ)

会員証アプリと組み合わせることで、会員/非会員を識別しながら回答を収集することができます。会員の履歴データを掛け合わせることで、購買履歴や来店履歴を踏まえた集計・分析が可能となります。

組合せて
さらに
便利に

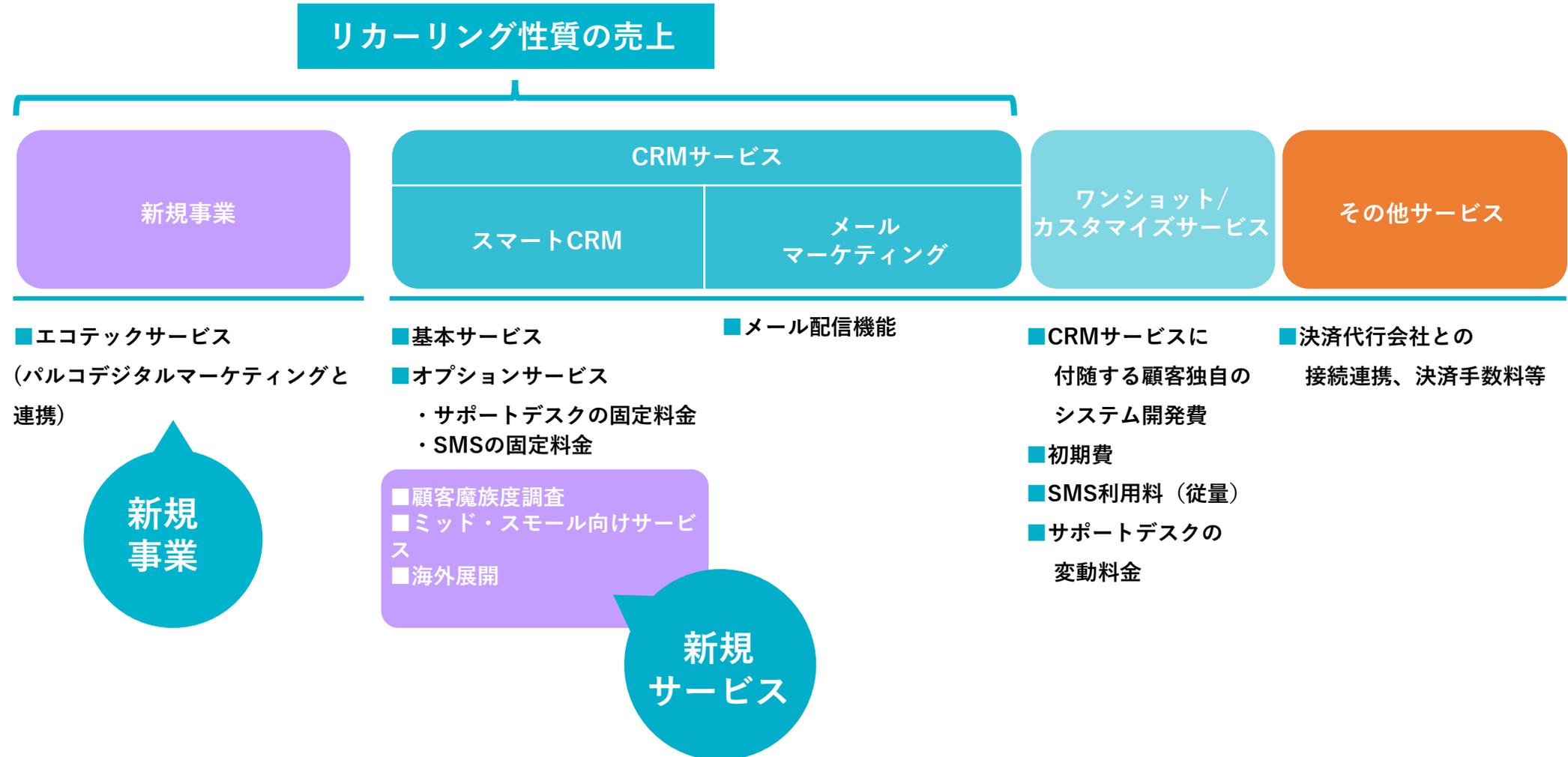


国内で展開しているLINEミニアプリを、LINEが普及している国に向けて横展開する準備を進めます。また、Zaloミニアプリも検討します。

LINEミニアプリ以外にも、今後経済成長に伴いチェーン店の拡大が見込まれ、パートナー企業も存在するベトナムのZaloミニアプリの展開を検討。



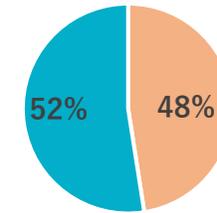
当社事業のサービス区分に新規事業・新規サービスを追加。リカーリング性質の売上を強化します。



2025年度においても採用は各部門において積極的に行い、組織の拡充を図ってまいります。

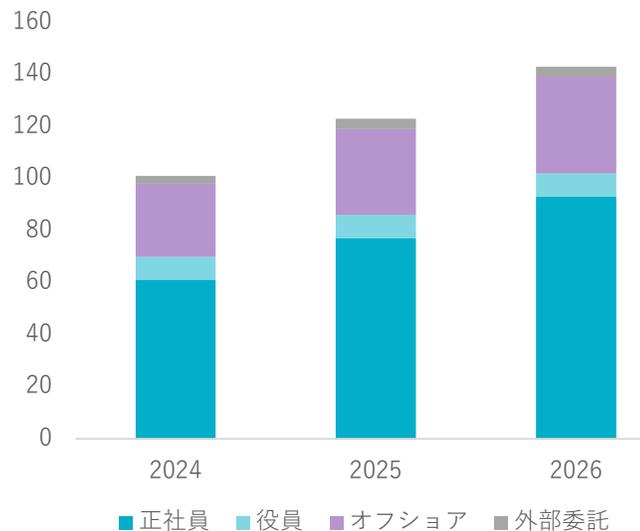
- ・ 積極的な採用および新しいリーダーシップの育成を促進
- ・ 人事教育制度（給与・評価・働き方・キャリア）の再構築
- ・ ダイバーシティの促進（外国人・女性活躍）
- ・ 福利厚生・健康経営のさらなる充実

正社員男女比率（2024年12月末現在）

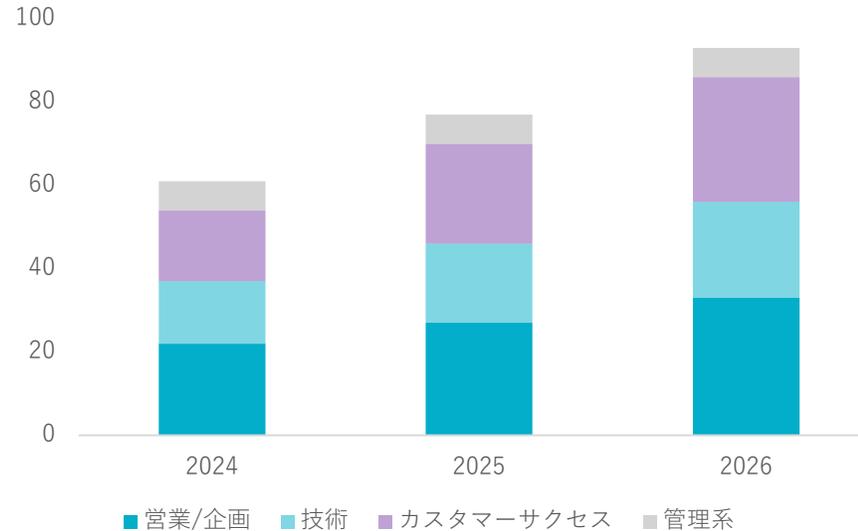


■ 女性 ■ 男性

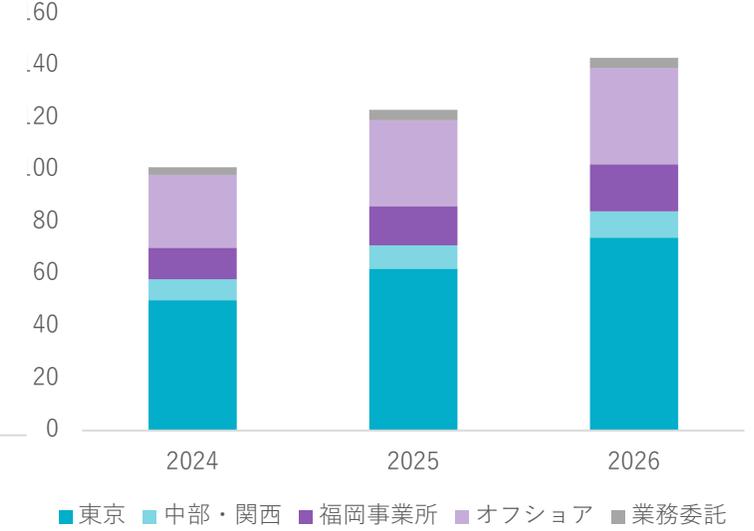
雇用形態別人員構成



正社員職種別人員数



事業所別人数構成



1 事業の概況



1 事業の概況 | 会社概要

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

316,442,800円 (2024年12月末現在)

主な事業内容

顧客管理のDX推進事業 (SaaS型CRMサービス)

従業者数 101名 (2024年12月末現在)

正社員：61名 (嘱託含む)

役員：9名

業務委託： 3名 海外オフショア：28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

第三者認証

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 (10)

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

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

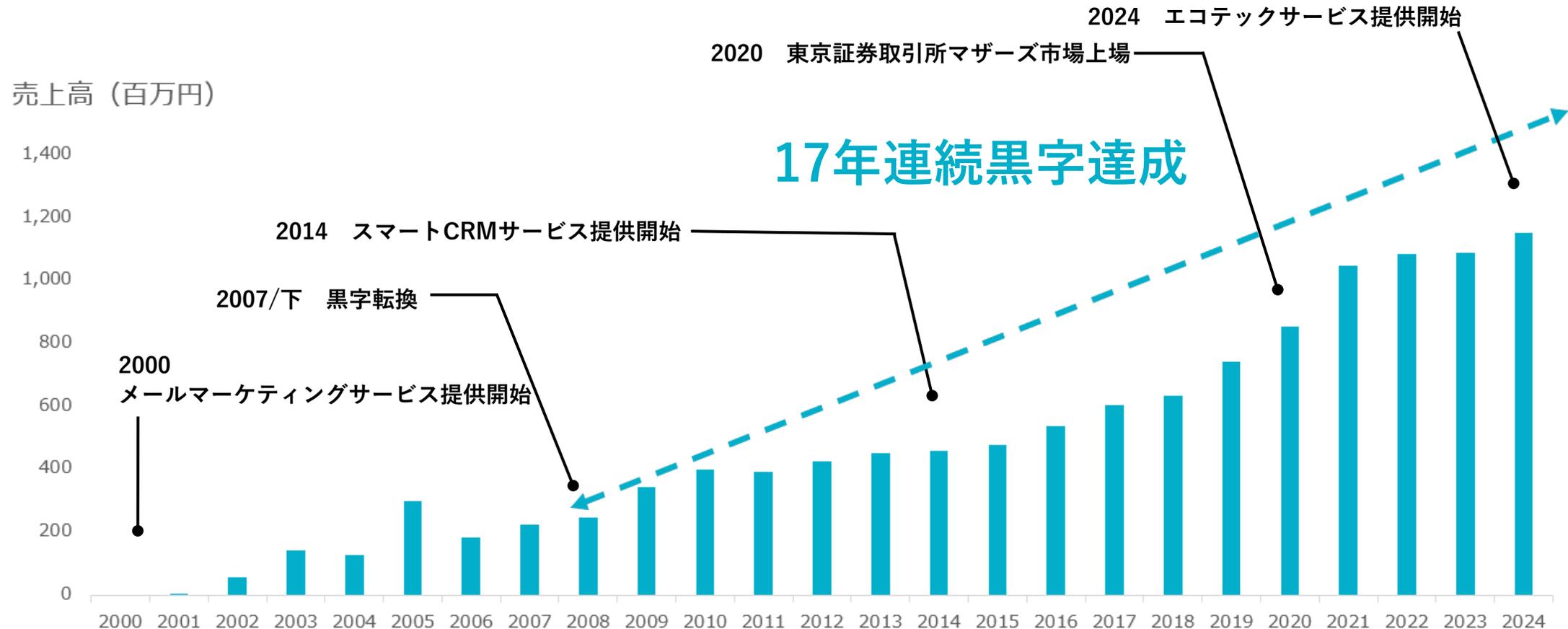
- **ブランディング価値** 先進的な販促活動 / 高いセキュリティ
- **経済的資産価値** 会員数増加 / 来店回数増加 / 購買金額増加 / 客単価増加
- **製品サービス価値** 組み合わせで競争力を付加
- **人材価値** 最新情報提供 / 教育 / サポート
- **コスト価値** 集客コスト削減 / 開発費・運用費削減



1 事業の概況 | 事業の沿革 時代と共に“進化し続ける”顧客管理サービス『betrend』

社名(BE TREND：トレンドであれ!!)の通り、
今後も外部環境の変化に対応しながら“進化し続ける”顧客管理サービスを提供します。

サービスリリースと売上高の推移

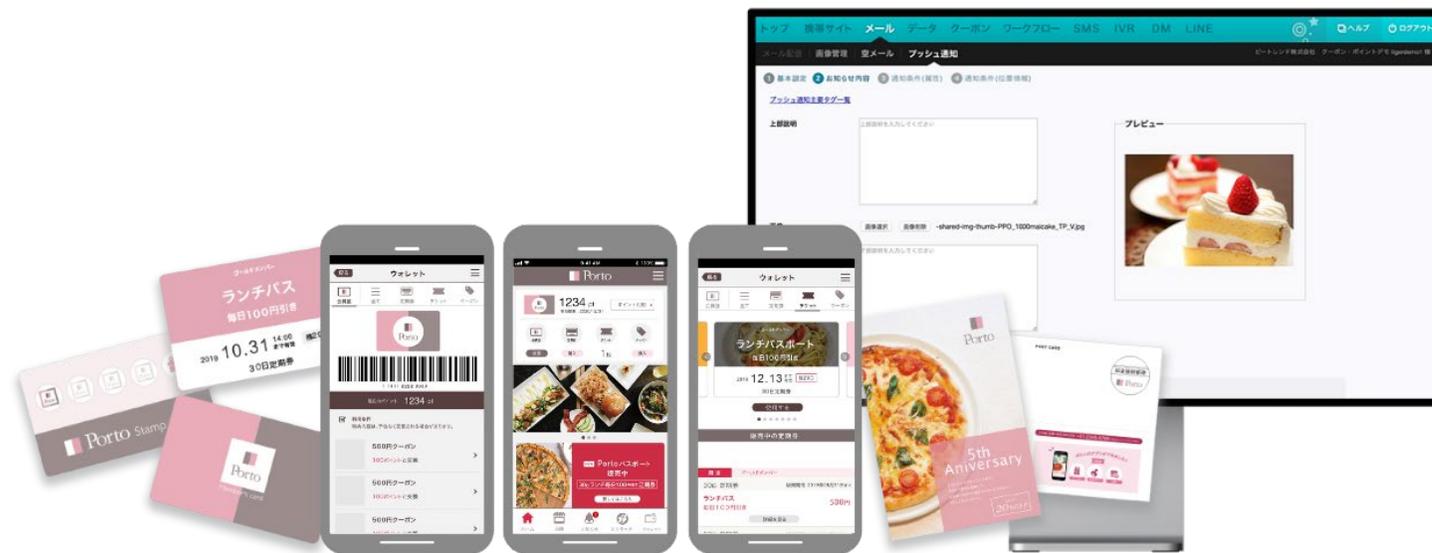


1 事業の概況 | 事業の紹介

会員属性情報・行動履歴情報をワンストップで管理する

SaaS型顧客管理サービス 『betrend』 の開発・販売

betrend



1 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

1 事業の概況 | betrendとは / スマートCRMの特徴

betrendとは

お店とお客様の継続的なコミュニケーションをお手伝いする
顧客管理サービス (CRM)

betrendは、顧客情報と行動履歴からお客様のご利用状況を把握し、効果的な情報配信を実現する顧客管理サービスです。

お店の“お客様ごとに最適なお知らせや特典を届けたい”という想いと、お客様の“自分にあった情報をいち早く知りたい”という想いをつなぎます。



店舗販促に効果的な機能を備えた
スマートCRMプラットフォーム

スマートCRMとは、以下の2つを兼ね備えたCRMです。



“スマートデバイス”を活用

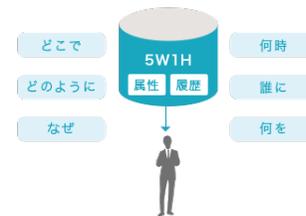
- ・決済にも対応した会員証アプリ
- ・豊富な来店検知機能

“インテリジェンス”を持つ

- ・行動履歴に対応した顧客管理データベース
- ・デジタル/アナログ両対応の効果測定

スマートCRMの特徴

適切なコスト・強固なセキュリティ環境で、
スマートCRMを実現



履歴ベースマーケティング
“必要なとき”に“必要な情報”を



マルチコンタクトチャネル
多様化する情報配信手段に対応



コスト削減/売上アップ
売上アップの仕組みを低予算で



暗号化対応の
安全な顧客情報管理

24時間365日の集中監視・運用

1 事業の概況 | 導入事例① 『betrend』のスマートCRMサービス（スマートフォンアプリ）



株式会社壺番屋 様



株式会社中島屋ホテルズ 様



株式会社ゴルフ・ドゥ 様



株式会社サッポロライオン 様



株式会社フレッシュネス 様



株式会社GANKO 様

1 事業の概況 | 導入事例② 『betrend』のスマートCRMサービス（スマートフォンアプリ）



株式会社エムピーキッチン様



株式会社サンドリーム
ファクトリー様



株式会社俺の様



株式会社梅の花様



東和フードサービス
株式会社様



ヴェンキ・ジャパン
株式会社様

1 事業の概況 | 導入事例③ 『betrend』のスマートCRMサービス（スマートフォンアプリ） 東芝テック CSdelight連携



株式会社千葉薬品 様



『クイーンズ伊勢丹
公式アプリ』

株式会社エムアイフードスタイル 様



株式会社イングロ 様



株式会社長野県A・コープ 様



株式会社フォレストファーム 様

※『CSdelight』とは、東芝テックが提供する、顧客マスタやリアルタイムのポイントを一元管理する顧客情報システムです。顧客管理・ポイント管理・販促管理・ランク管理・基本分析機能を搭載しています。店舗システムと連携し、売上実績と顧客属性を組み合わせてお客様を抽出して、値引・割引・ポイントのバーコードを印字した販促レシートを発行します。

1 事業の概況 | 導入事例④ 『betrend』のスマートCRMサービス (LINEミニアプリ)



株式会社高倉町珈琲 様



株式会社カクヤス 様



京阪ホールディングス株式会社 様



株式会社ダイナック 様



株式会社ナナシフードサービス 様



株式会社亀屋万年堂 様

※『LINEミニアプリ』は、『LINE』アプリ上で企業の自社サービスを提供可能にするウェブアプリケーションです。

1 事業の概況 | 『betrend』の導入実績(一部抜粋)

大手企業を中心に幅広い業種・業態で導入実績あり

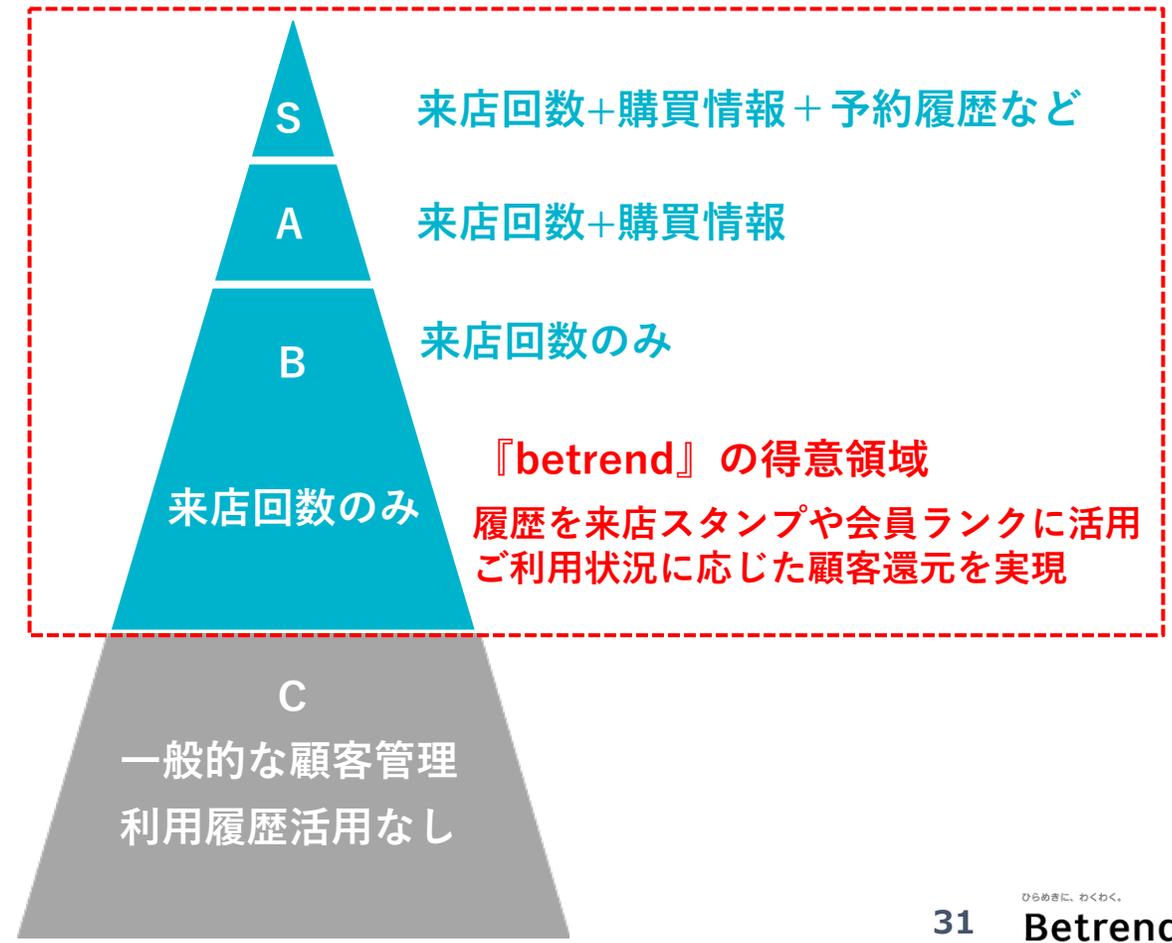
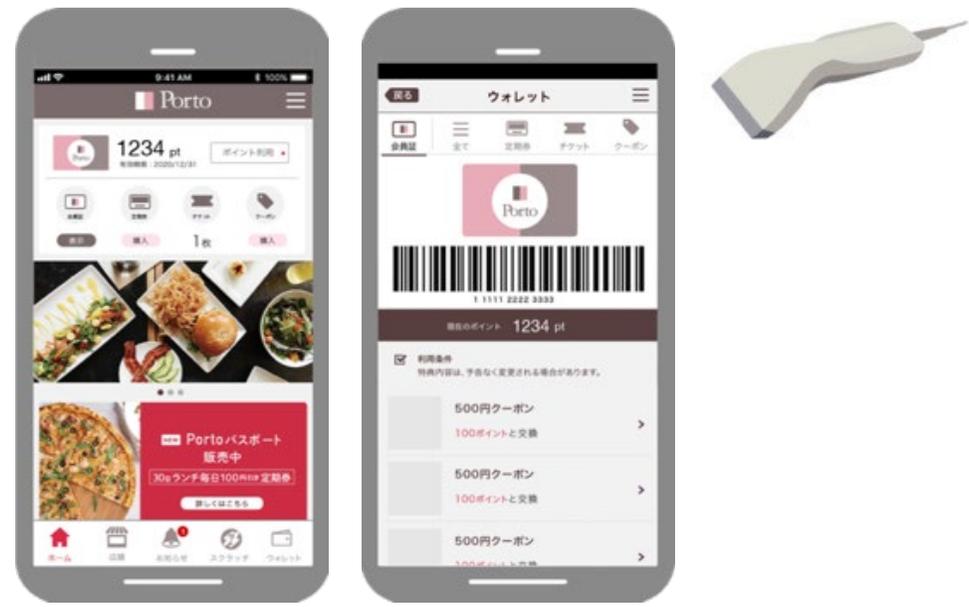


1 事業の概況 | 『betrend』スマートフォンアプリの強み

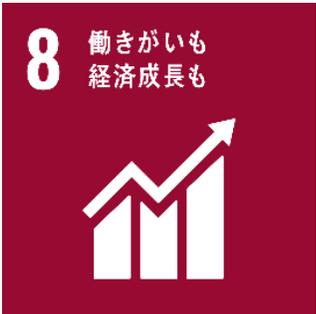
来店回数や購買情報やクーポン利用の有無など、会員の行動履歴情報を取得・活用できるアプリを提供。

会員行動履歴情報を取得・活用するSaaS型顧客管理サービス

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。



1 事業の概況 | SDGs達成に向けた取り組み



ビートトレンドは、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、高品質で信頼性の高いサービスを提供し続けています。外国人社員や海外でのオフショア開発なども促進し、2024年12月現在女性社員比率は48%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,365万人（2024年12月現在）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。

2 事業の強み

2 事業の強み | 強固なセキュリティ

サービス開始から24年間、情報流失ゼロ・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。

■ 第三者認証の取得

プライバシーマーク使用許諾認定事業者
認定番号：10820648(10)



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

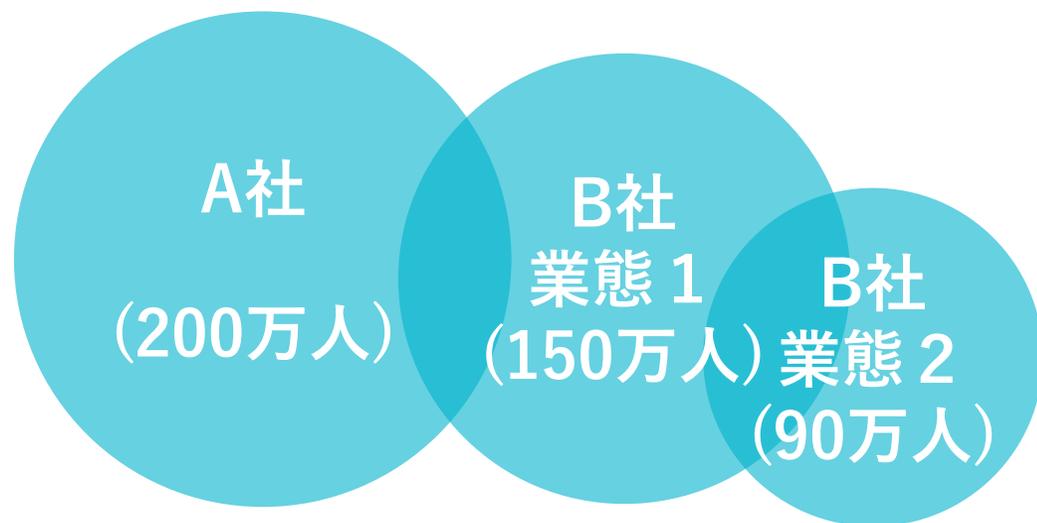


IS 606530 / ISO 27001:2013

2 事業の強み | スマートCRMのビジネスモデルと他サービスの比較

betrend(スマートCRM)

同じ人が様々な企業の会員になり
企業ごとの会員数が成長するモデル



グループウェア/営業管理型CRM
各社の社員数が上限となるモデル

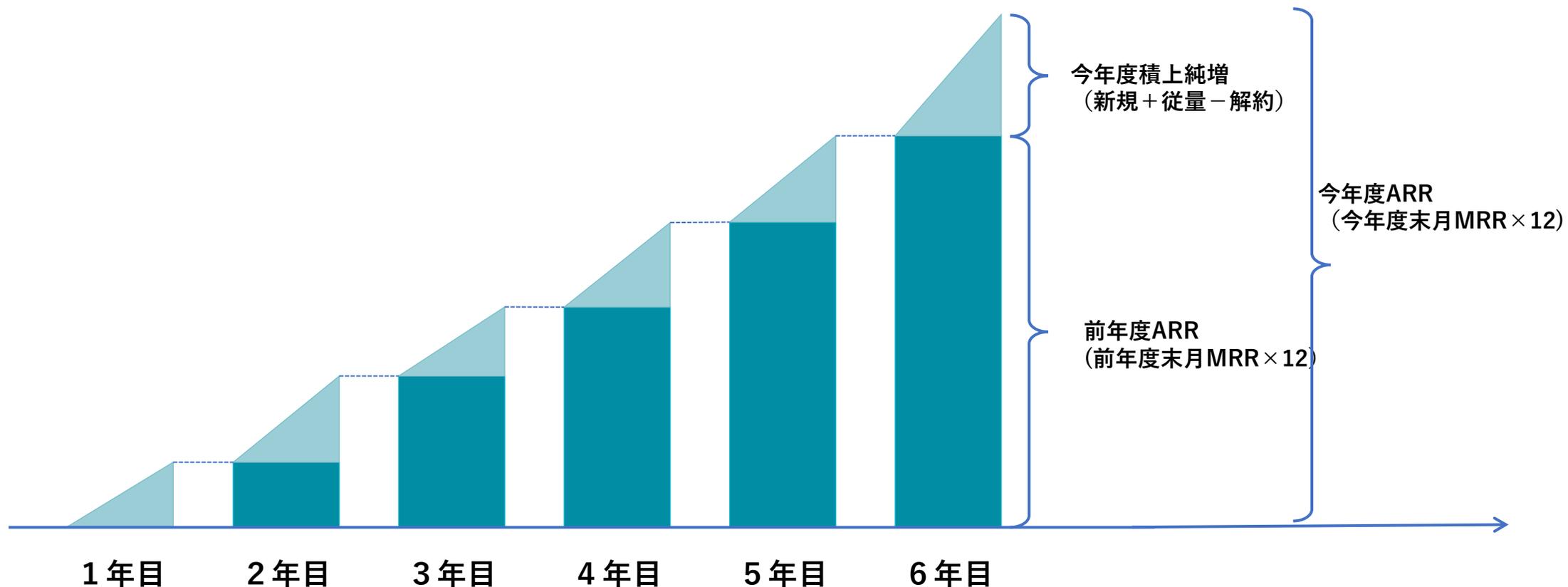


betrendの主なターゲット業界における企業数は 約81万社

卸売・小売業：356,077社 生活関連サービス・娯楽業：138,778社 宿泊・飲食サービス業：321,0747社

出所：経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査」

2 事業の強み | ストック積み上げ型のビジネスモデル



- 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)

契約社数の増加と会員数の増加を最大化する施策を投入し、さらに新規サービスを立ち上げていきます。

契約社数の増加

既存顧客への新サービスの展開
betrend connectパートナーとの
関係強化

- betrend connectへの投資
(有力POSベンダーとの連携推進)
- 新サービスの展開
- 海外展開(LINE/Zaloミニアプリ)
- ノーコード化・UI/UXの大幅改善



会員数の増加

ラージ企業への付加価値向上

- データ分析ツールの整備
- 生成AIの導入
- サポートデスク
- サブスクリプション
(回数券/定期券)



新規事業

- 新規事業の浸透・拡大
(エコテックサービス)

2 事業の強み | 主な同業他社の状況

	A社	B社	C社	当社
取扱サービスの特徴	管理画面を通じて、スマートフォンアプリのコンテンツ編集できる機能を備えている。数年前からCRM機能も導入しており、顧客管理に対応している。このため、営業現場では競合他社の製品と比較検討される場面が増えている。	スマートフォンアプリ+顧客管理を提供。飲食業を中心に、集客後の運用に関するコンサルに力を入れている。顧客が要望する機能についてはスクラッチで開発。	スマートフォンアプリ+顧客管理機能を提供。飲食業と美容品にフォーカスした機能構成になっている。小規模、個店向け。	スマートフォンアプリ/LINEミニアプリ+顧客管理+メール・SMS・プッシュ通知など多様な情報配信手段をセットで販売。主に飲食業、量販店をターゲットに販売。顧客として中・大規模の業態が多い。
営業展開の特徴	当社に比べて費用が割高であり、主に大手クライアントが対象。中小規模の飲食店や量販店においては、コスト面で導入のハードルが高い。	集客後の運用コンサルに力を入れているため、大手クライアントが中心。	個店に向け展開。他社が運営するメディアとのセット販売になっている。	中堅企業から大手企業まで幅広く展開している。全国に販路を持つ大手代理店や、POSメーカー、Slerなどのソリューションベンダーと営業展開を行っている。
当社との競合状況	アプリ開発というカテゴリーでは競合する場合もあるが、当社と同等のサービスを提供するためには、費用が高くなる場合がある。	大手クライアントにおいて競合する場合がある。	個店が中心なので、ほぼ競合しない。	—

3 事業の収益性

3 事業の収益性 | 売上高 / 純利益の推移 (予想含む)

2025年度は2024年度に引き続き成長投資を実行することで、将来収益が着実に
 逡増していく構造をつくります。

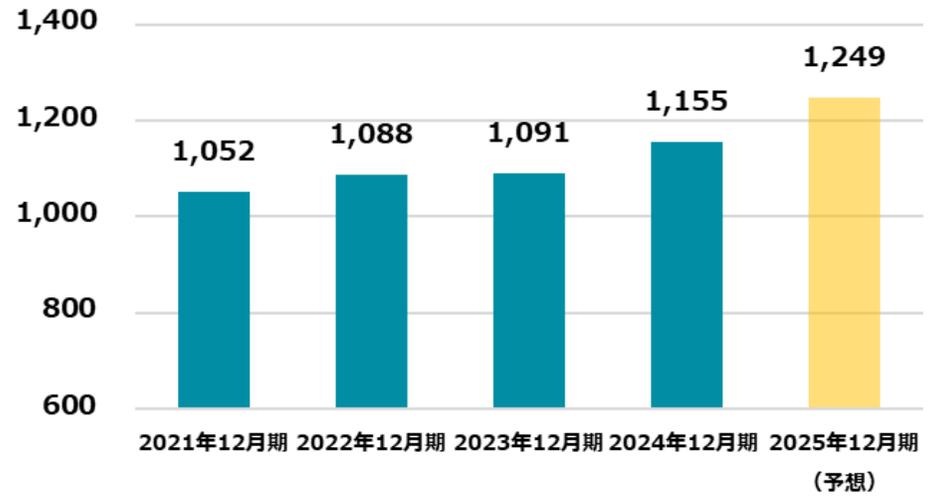
成長投資を継続
 投資項目：対前年比 (計画)
 人材・開発関連：+169百万円
 インフラ関連：+12百万円
 マーケティング：+15百万円

成長投資 (実績)

投資項目：対前年比 (実績)	(計画)
人材・開発関連：+113百万円	+124百万円
インフラ関連：+24百万円	+38百万円
マーケティング：+6百万円	+18百万円

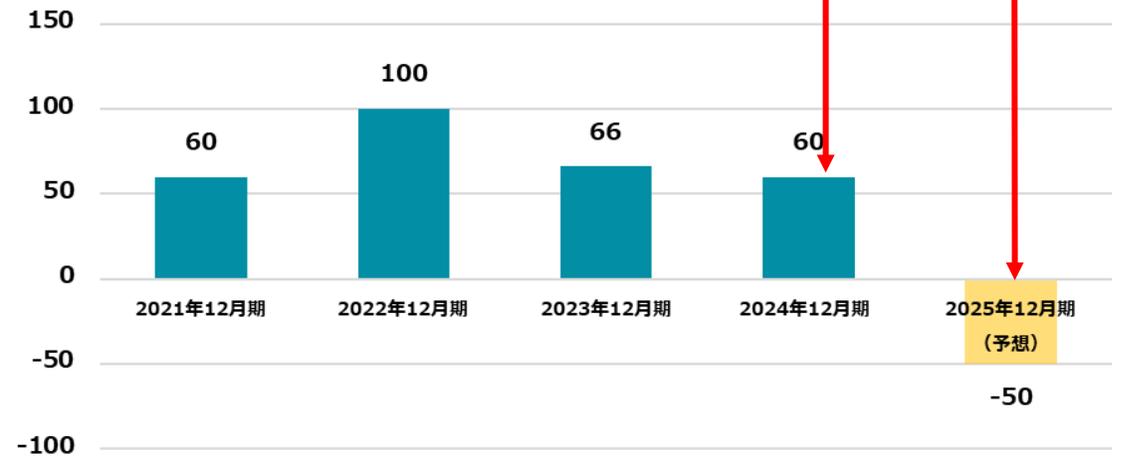
(百万円)

売上高の推移



(百万円)

純利益の推移



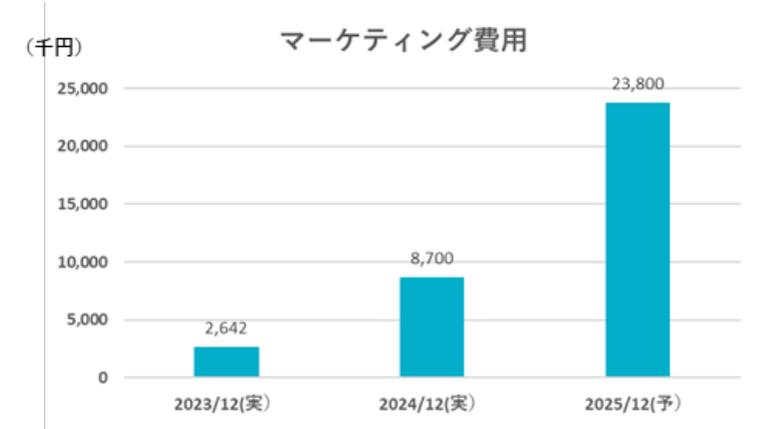
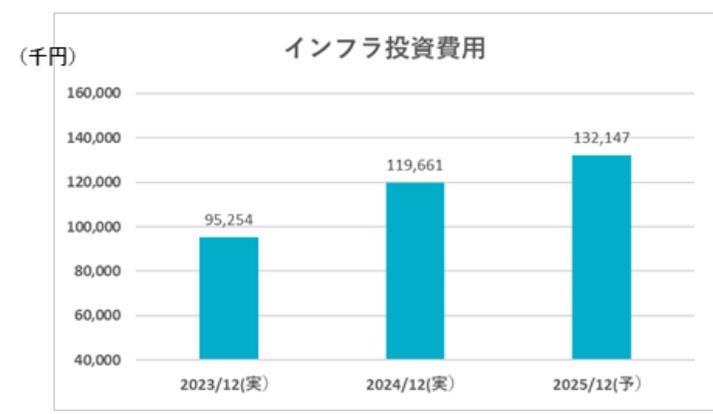
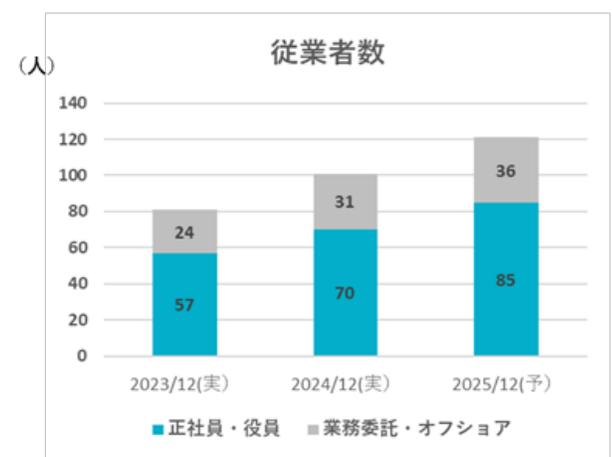
2025年度は、成長投資により通期赤字ですが、後半に収益が改善する計画としています。

3 事業の収益性 | 投資額増額推移（予想含む）

2025年度は2024年度に引き続き、以下の項目を中心に投資を行っていきます。

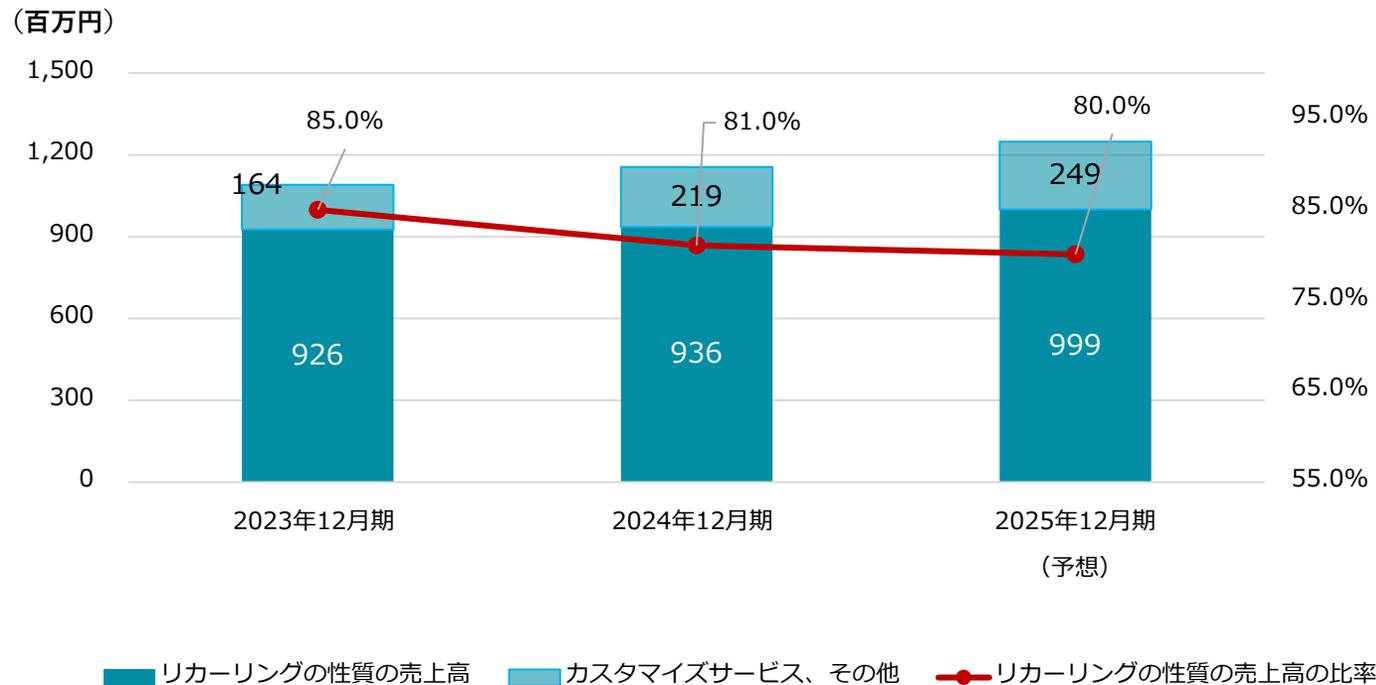
	投資増加額（対2023年度比）		合計
	2024年度（実績）	2025年度（計画）	
人材・開発関連	+113	+282	+395
インフラ関連	+24	+36	+60
マーケティング	+6	+21	+27
合計	+143	+339	+483

（百万円）



3 事業の収益性 | リカーリング比率（予想含む）

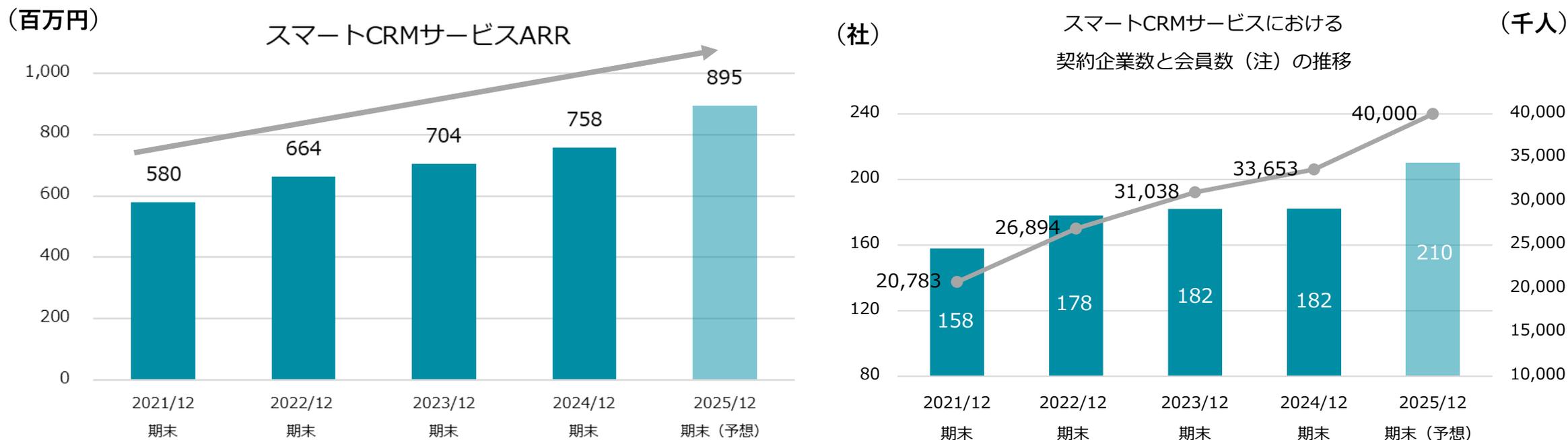
解約が発生しない限り翌年以降も売上が継続する性質のサービスが高い比率を示しています。顧客ニーズの高い新サービス（「顧客満足度調査」）はリカーリング性質の売上に含まれるため同サービスのリリースにより、中長期的なリカーリング率の増加を目指していきます。



※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。

3 事業の収益性 | スマートCRMサービス | ARRと利用会員数の推移(予想含む)

スマートCRMサービスは、新規案件のほぼ全てを占める主力サービスです。ARRは新規案件獲得後、会員獲得に伴って増加する従量料金、周辺サービスの購入による追加売上が加算され、年々着実に積み上がっており、当社の収益成長基盤となっております。2025年12月期は、新サービス（「顧客満足度調査」）により積み上げが加速される見込みです。



※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料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。

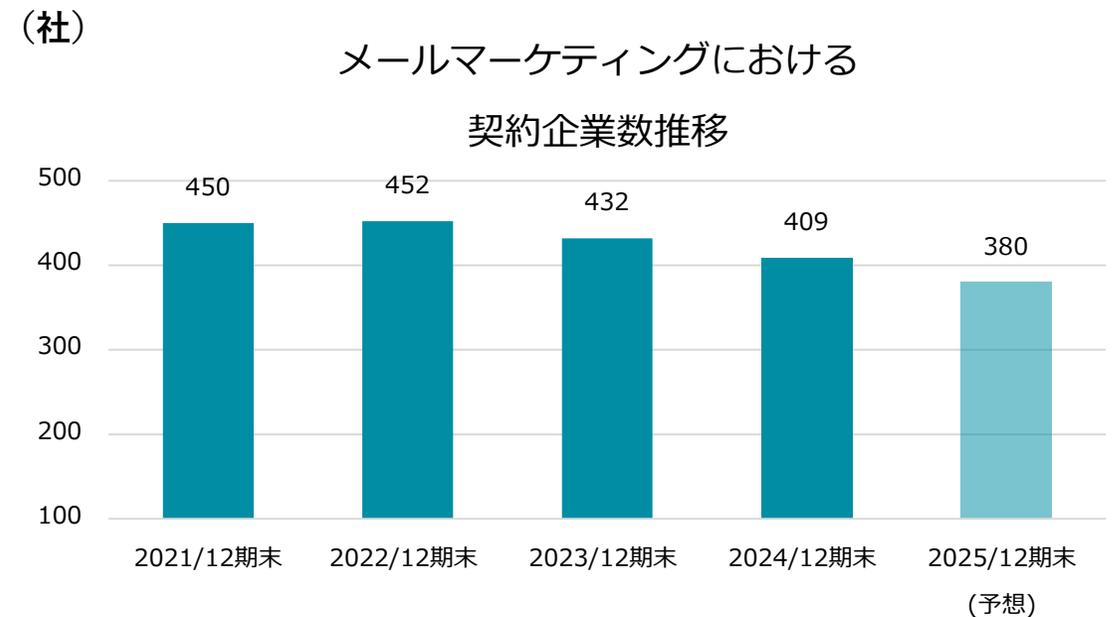
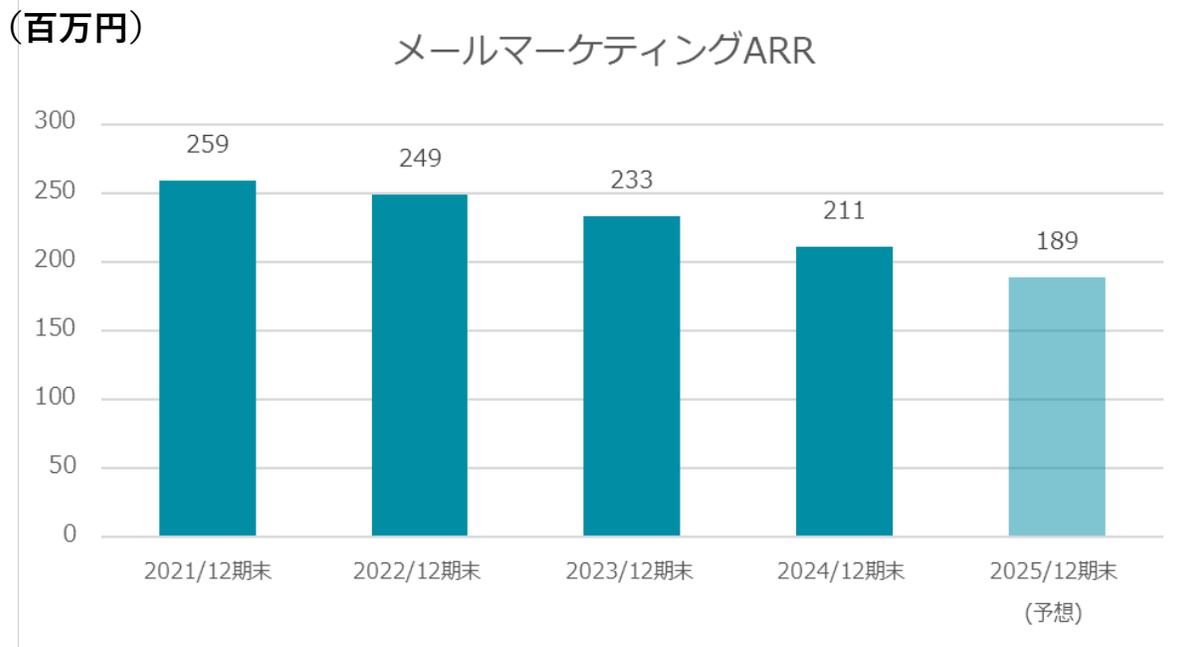
当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

※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料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。

注：会員数につきましては、2022年12月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、2022年12月期以降は新方式で計測した数値を記載しております。

3 事業の収益性 | メールマーケティングサービス | ARRと契約企業数の推移 (予想含む)

メールマーケティングサービスは、利益率が高く、当社の安定的な収益基盤となっております。顧客へのコンタクト手段として底堅いニーズがあります。今後は、再度新規案件の獲得も目指す方針です。



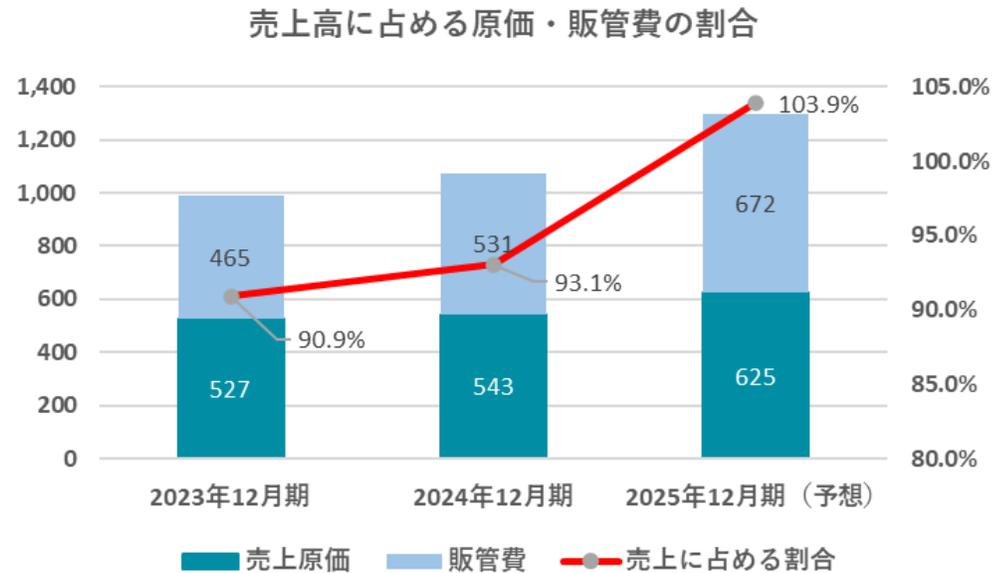
※ARR (Annual Recurring Revenue) :年間経常収益のことで、月額定額課金に加えて、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせた年間契約で提供することで獲得する年間契約金です。当社では、以下の計算式で算出しております。期末ARR = 期末月のMRR × 12

※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。

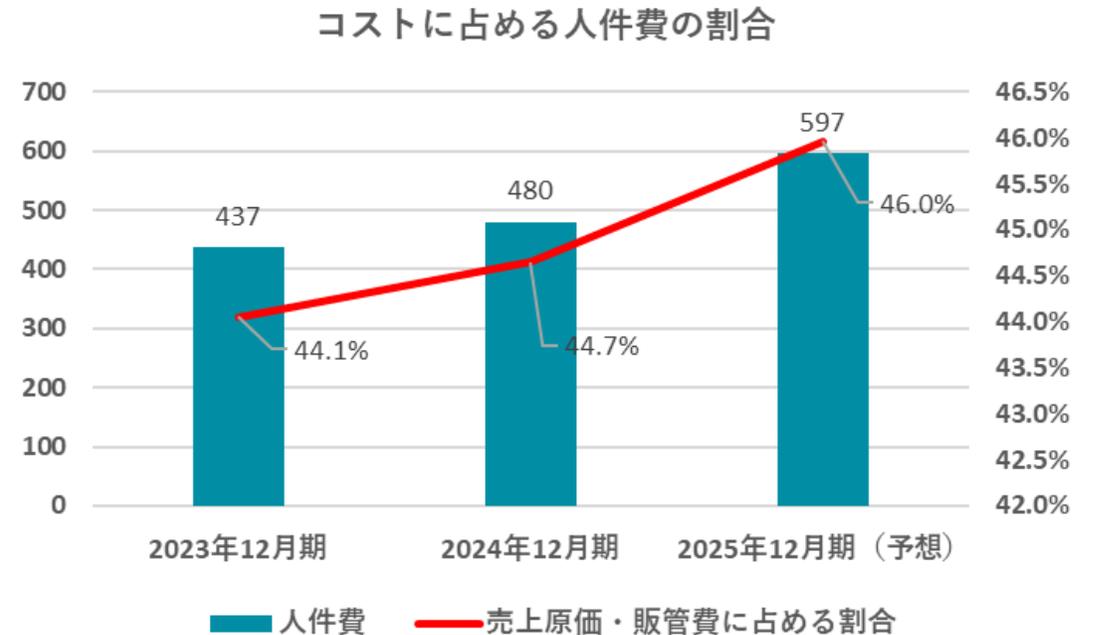
3 事業の収益性 | コスト構造に関する分析(予想を含む)

2025年度は、2024年度同様人材採用への投資は積極的に行い、将来的な労働生産性の遡増を目指します。

(百万円)



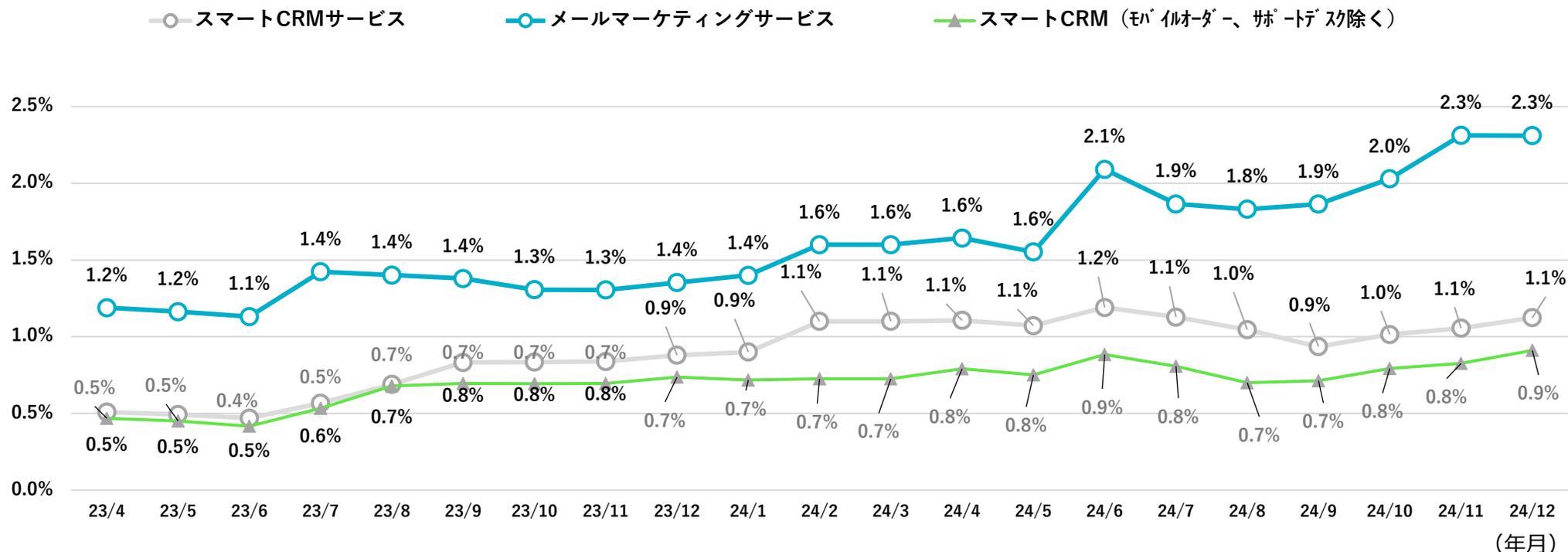
(百万円)



- ※2025年12月期は主に以下要因により、2024年12月期に比べ、人件費が増加します。
- ・2024年12月期中に採用した人件費によるもの
 - ・2025年12月期新規採用を予定している人件費によるもの
 - ・社員の昇給によるもの

3 事業の収益性 | チャーンレート(金額ベースの平均月次解約率)

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。

3 事業の収益性 | 2024年12月期 通期業績ハイライト

売上高	1,155百万円	前期比	+5.9%	当初計画達成率	101.8%
				修正後計画達成率	100.5%
純利益	60百万円	前期比	-9.7%	当初計画達成率	837.3%
				修正後計画達成率	120.6%

達成率：上段 2024年2月14日に開示した業績計画の数値で算出
下段 2024年11月14日開示の修正業績計画の数値で算出

■ 2024年12月期決算 トピックス

- ① 2024年12月末時点でのCRMサービス全体のARRは、970,561千円（前期比3.4%増、32,079千円増）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、758,943千円（同7.7%増、54,078千円増）に増加しました。モバイルオーダー、コールセンター等を除く基本サービスで653,589千円（前期比+7.3%）、会員数33,653千人、スマートCRMサービス新規導入企業17社（2024年1月から2024年12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、前期と同等の新規件数もあり、新規導入に関わるソフトウェア開発が順調に推移しました。既存導入先からも新機能追加時のソフトウェア開発による売上が多く、その結果、カスタマイズサービス全体の売上としては206,126千円（前期比39.4%増、58,290千円増）となりました。
- ③ 売上原価においては人件費（前期比+10.9%）、インフラ費用（同+14.9%）、外注費（同+36.9%）の増加があった一方、外部仕入削減（自社開発ソフトウェアによるライセンス費用の削減）による原価の低減化により、売上原価は前期比3.1%増となりました。一方、販売費及び一般管理費は採用による人件費等（採用費含む）で前期比14.4%増加したため、営業利益は前期比19.0%減。

3 事業の収益性 | 2024年12月期 業績サマリー

2024年12月期は、人材投資、インフラ投資、マーケティング関連投資を実行し、前期と比較し増収（+5.9%）、減益（-9.7%）

（単位：百万円）

	2023年12月期		2024年12月期		前期比		2024年12月期業績予想 (2024年11月14日発表)	
		構成比		構成比	増減額	増減率		達成率
売上高	1,091	100.0%	1,155	100.0%	+64	+5.9%	1,149	100.5%
売上原価	527	48.3%	543	47.0%	+16	+3.1%	548	99.2%
売上総利益	564	51.7%	612	53.0%	+48	+8.5%	601	101.7%
販売費及び一般管理費	465	42.6%	532	46.0%	+66	+14.4%	531	100.1%
営業利益	98	9.1%	80	6.9%	-18	-19.0%	70	113.9%
経常利益	98	9.1%	79	6.9%	-18	-19.1%	70	114.1%
当期純利益	66	6.1%	60	5.2%	-6	-9.7%	50	120.6%



3 事業の収益性 | 2025年12月期 通期業績予想サマリー

2025年12月期は、中長期での売上・利益の最大化を図るために、2024年12月期に引き続き成長投資を実行する予定。「betrend connect」のパートナーである国内シェアの高いPOSベンダーやEC関連ベンダーの数多くの既存取引先（当社にとっては新規取引先）からの引き合いはさらに増加すると予想。また、新サービス（「顧客満足度調査」）により既存顧客、新規先からの引き合いが増加すると予想。

(単位：百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,155	100.0%	1,249	100.0%	+93	+8.1%
売上原価	543	47.0%	625	50.1%	+81	+15.0%
売上総利益	612	53.0%	623	49.9%	+11	+1.9%
販売費及び一般管理費	532	46.0%	672	53.9%	+140	+26.5%
営業利益	80	6.9%	-48	-3.9%	-129	-
経常利益	79	6.9%	-48	-3.9%	-128	-
当期純利益	60	5.2%	-50	-4.0%	-110	-

4 成長戦略と展望

中期経営計画の成長戦略と実施施策

成長戦略

- 積極的な投資を実施し、ラージ市場での再成長
- ミッド・スモール市場/海外市場攻略の準備
- ECOプラットフォーム等新規事業開始

実施施策

- betrend connect
- ノーコードツール移行
- 新規事業
 - ・CX事業 betrendサーベイ
 - ・GX事業 wezero

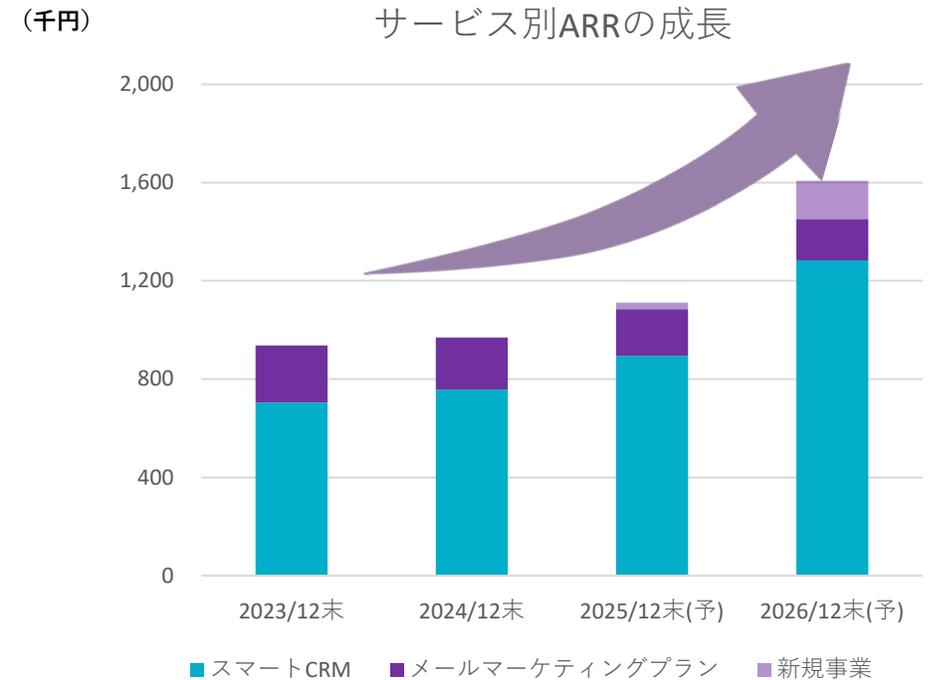
成長イメージ | ARRの成長計画 2026年度にARR16.1億円・成長率40%超

2025年度は2024年度の成長投資が、2026年度に投資効果が現れて、以降ARR及び成長率が高まっていく計画です。

中期経営計画修正後のARR推移

サービス別ARR推移	2023/12末	2024/12末	(単位：千円)	
			2025/12末(予)	2026/12末(予)
スマートCRM	704,864	758,943	895,691	1,283,871
成長率(%)	6.1%	7.7%	18.0%	43.3%
メールマーケティングプラン	233,618	211,619	189,278	168,949
増加率(%)	-6.3%	-9.4%	-10.6%	-10.7%
新規サービス	-	-	27,360	157,180
増加率(%)	-	-	-	474.5%
合計	938,482	970,561	1,112,329	1,610,000
成長率(%)	2.7%	3.4%	14.6%	44.7%

4年間のサービス別ARRの成長



- ・スマートCRMを大きな成長軌道に乗せます
- ・メールマーケティングの再成長を目指します
(Google社のメール送信者ガイドライン強化による市場信頼性向上)
- ・新規事業(エコテック等)を立ち上げます



4 成長戦略と展望 | 2024年12月期の主な投資実績

項目	投資実績
サービスに供するソフトウェア開発	<p>■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の既存機能のバージョンアップ、新機能追加や新ツール開発のための投資を継続的に行いました。主な投資項目は、ノーコード開発ツール、顧客対応画面、POSレジ連携開発となります。同項目の投資額は61,525千円（前期 41,896千円）となりました。</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>■2021年12月期下半期に冗長化の為の投資を行い、2022年12月期以降はその運用期となっております。また2024年度は主にデータの暗号化のための投資を行いました。その結果として、同項目の投資額は109,459千円（前期 95,253千円）となりました。</p>
採用及び教育研修	<p>■採用及び教育研修</p> <p>2024年度は、2026年度のARRの最大化を目指すべく、人員の採用、教育研修に力を入れました。その結果として、人件費（採用費を含む）及び教育研修費の合計額は497,895千円（前期 446,959千円）となりました。</p>

4 成長戦略と展望 | 2025年12月期の主な投資計画

項目	投資計画
サービスに供するソフトウェア開発	<p>■CRMの機能追加、既存機能のバージョンアップ、ツール等の開発 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。ソフトウェアをより使い易くするためのユーザビリティの改善なども行ってまいります。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は、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 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、2023年にデータ保存の暗号化など大型の投資、2024年はネットワーク上のセキュリティ対策、第三者機関のセキュリティ診断を行ってまいりました。昨今の情勢上、高度かつ24時間365日の安定的な運用・稼働を求められており、2025年度は過年度に行った投資を継続維持するための投資を行ってまいります。</p>
採用及び教育研修	<p>■全社員の教育、研修 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。2025年度においても、管理・営業・技術の各部門とも採用は継続して行っていく予定です。</p>

5

認識するリスク及び対応策

5 認識するリスク及び対応策 | 技術変化のリスク / 競合

主な事業リスク	発生の可能性	影響	リスクの内容	対応策
技術変化のリスク	中	利益の減少	<p>当社は、インターネット・モバイル関連サービス及びスマートフォン上でのサービスを主力事業としており、当社の事業が継続的に拡大・発展していくためには、更なるインターネット・スマートフォン環境の整備、同分野の普及・利用拡大が必要と考えていますが、それらを支える技術の変化は日進月歩であり、同分野への参入事業者は日々技術革新の動向に注視し、その方向性を予測し開発投資を継続する必要があります。当社がこのような技術革新に適時に対応できない場合は、またはその対応に想定以上の費用がかかる場合には、当社の経営成績または財務状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当社は、インターネット・スマートフォン環境でのCRM事業に焦点を絞り、対象とするマーケットを中期的にはBtoC企業とし、注視すべき市場やテクノロジーの動向、開発すべき技術を明確にすることで効率的に投資を行っております。</p> <p>また、サービスに必要な技術を全て自社で開発するのではなく、当社の強みを生かせる領域および技術的にライフサイクルが長期に及ぶものを開発投資の対象とし、それ以外については外部技術を導入することで、技術変化に対応したサービスの提供を行うことを可能としています。</p>
競合	中～高	売上高の減少 利益の減少	<p>当社はマーケティング分野におけるSaaS事業を事業領域としています。当該領域においては他企業も事業展開しており、競合が激しい状況にあります。</p> <p>ただし、当事業領域は、当該会社がターゲットとする業種的な市場領域や提供する機能等は細分化されており、当社が得意とするBtoBtoC向けCRMの領域では一定の競争力と市場認知度を得ております。</p> <p>SaaSの業務の構造上、それを構築する費用や継続して運用する上での費用も大きく、また損益構造上は事業開始後一定期間は赤字が継続するため、新規参入がしにくい市場であると考えています。</p> <p>ただし、新規の参入企業が、独自のアイデアやテクノロジーをもってBtoBtoC向けCRM領域に参入した場合は、当社の経営成績または財務状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当社は、競合との差別化においては、顧客企業が会員への最適なアプローチ方法を見出すために行動履歴を管理し、これらのデータを分析、抽出することができるツール及び会員への様々な情報配信手段を提供することによりワンストップで機能活用ができるソフトウェアプラットフォームを構築しています。</p> <p>新サービスの導入においても、前項「1.技術変化のリスク（対応策）」で記載した通り、全ての技術を自社開発するのではなく、状況に応じ外部技術を導入することで、より早く顧客のニーズに合わせたサービスの投入を行うことができます。</p> <p>また、より顧客のニーズに対応するため、顧客の基幹システムや他事業者が有する決済機能等のサービスとの連携を容易にする設計となっており、これらにより新規参入者に対して差別化を図ってまいります。</p>



5 認識するリスク及び対応策 | 情報システムの障害及びセキュリティ

主な事業リスク	発生の可能性	影響	リスクの内容	対応策
情報システムの障害及びセキュリティ	小	解約の増加 利益の減少	<p>当社サービスは、インターネットを介した24時間365日のサービスです。サービスを提供するソフトウェアは、自社開発を中心に状況に応じ外部導入も行っております。また、ハードウェアの運用は、クラウドサービスとして第三者によるデータセンターに委託しており、同社により24時間365日監視が行われ災害や事故等の発生により通信ネットワークが切断された場合や、第三者による委託先データセンター内の当社サーバーへの侵入等があった場合に対応できるようになっています。しかしながら、ハードウェアまたはソフトウェア、または外部委託先を起因とする予期せぬ不正アクセス・攻撃等によりシステム障害や情報セキュリティ上の問題が発生すると顧客の解約を招く、またはその為の対策費用が増加する可能性がございます。</p>	<p>当社が提供するサービスは常時ノンストップで稼働継続させる必要があることから、2021年下半期より更なるシステム冗長化強化策として、常時運用しているデータセンターとは別系統にてフェイルオーバーによる冗長化を行っております。さらに、災害、事故等の発生によりネットワークの切断、システム障害等によりサービスが停止しないよう、データセンター以外に複数個所にサーバーを設置しフェイルオーバーによる冗長化も行い、大量のデータを安全かつ迅速に処理することができ、かつ一時的な過負荷や部分停止等を回避できるようなサーバー構成を施しております。セキュリティについては、「情報セキュリティマネジメントシステムISMS(ISO27001)」を取得し、また、個人情報保護についてはプライバシーマークを取得し、全ての役職員に対して定期的な教育を行い運用等行っております。また、外部委託先は、高度なセキュリティ機能を有する委託先を選択しています。ハードウェアの運用については、24時間365日の稼働監視体制に加え、クラウドサービス会社が提供するサービスを採用し、また、システム障害等の発生時には、障害の調査、復旧を行えるよう体制を強化し、速やかにサービスが再開できる体制としております。</p>

※その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照下さい。

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、本資料開示後1年後に更新を行う予定であり、次回の更新は 2026年2月頃を目途に開示を行う予定です。

【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 : 03-6205-7981

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

