

2025年12月期第 3 四半期決算説明資料

2025年11月14日

ビートレンド株式会社
(東証グロース市場：4020)





目次

1. 2025年12月期第3四半期（1月～9月）決算概要
2. 2025年12月期通期業績予想
3. 新たな取り組み・アップデート情報
4. Appendix

※当資料における2025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. 2025年12月期第3四半期（1月～9月）決算概要
2. 2025年12月期通期業績予想
3. 新たな取り組み・アップデート情報
4. Appendix

※当資料における2025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。

2025年12月期第3四半期業績ハイライト①



■損益の状況（前年同期比等）

売上高	864百万円	前年同期比+2.2%	通期業績予想(修正)	1,159百万円	進捗率	74.6%	
			(当初予想)	1,249百万円			
純利益	-41百万円	前年同期比	—	通期業績予想(修正)	-107百万円	進捗率	—
				(当初予想)	-50百万円		

- ・売上・利益はほぼ修正事業計画（2025年9月18日発表済み。詳細はP23参照）通り。
- ・第3四半期はインフラ、人材、マーケティングの各項目において、前年同様投資を継続。

2025年12月期第3四半期業績ハイライト②



■ARR指標

スマートCRM	783百万円	前年同期比 +8.6%
メールマーケティングプラン	185百万円	前年同期比 -13.2%
CRMサービス全体	968百万円	前年同期比 +3.6%

ARR詳細

スマートCRM：2024年10月～2025年9月（期間①）のMRR純増額は5,182千円（計上11,629千円、解約6,446千円）
2023年10月～2024年9月（期間②）のMRR純増額は3,281千円（計上 9,956千円、解約6,675千円）
期間①は期間②に比べ、純増額で58.0%、計上額で16.8%増加した。

メールマーケティングプラン：期間①のMRR純増額は-2,341千円（計上 595千円、解約2,936千円）
期間②のMRR純増額は-1,752千円（計上2,486千円、解約4,239千円）
期間①は期間②に比べ、純増額で33.6%、計上額で76.1%減少した。

CRMサービス全体：2025年12月期第3四半期ARRは結果的に前年同期末比の3.6%増加となった。

ARR（AnnualRecurringRevenue）：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（MonthlyRecurringRevenue）：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性質の売上高（9ページ参照）を月額で表した金額です。

2025年12月期第3四半期業績ハイライト③



■投資の状況

投資項目	投資内容	実績 (対前年同期増加額)	対前年 同期増加率	進捗率※
人材・開発関連	営業・技術要員（採用費、外注費含む）の採用は継続	547百万円 (+63百万円)	13.0%	74.9%
インフラ関連	CPU増設によるデータベースサーバーの運用継続（2024/1Q開始）、セキュリティ関連の運用継続（2024/3Q開始）	93百万円 (+14百万円)	17.8%	72.0%
マーケティング 業務委託関連	営業支援システム運用継続（2024/2Q開始）、販売促進媒体の利用	18百万円 (+13百万円)	234.4%	68.8%

※進捗率 年間計画（修正後）に対する実績の投資率
マーケティング・業務委託関連は第4四半期に大型の投資を計画

2025年12月期第3四半期業績サマリー



第3四半期は第2四半期に引き続き成長投資（開発人件費、インフラ費用、外注費）を継続したため、売上原価率が前年同期比5.5ポイント増、販管費率は前年同期比7.9ポイント増。

(百万円)

	2024年12月期 第3四半期実績		2025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	846	100.0%	864	100.0%	+18	+2.2%
売上原価	394	46.6%	450	52.1%	+56	+14.3%
売上総利益	452	53.4%	413	47.9%	-38	-8.4%
販売費及び一般管理費	380	44.9%	456	52.8%	+76	+20.2%
営業利益	71	8.5%	-42	-4.9%	-114	-
経常利益	71	8.5%	-41	-4.9%	-113	-
当期純利益	52	6.2%	-41	-4.8%	-93	-

2025年12月期第 3 四半期貸借対照表



(百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第 3 四半期末	構成比	増減額	増減率
流動資産	807	679	70.9%	-127	-15.8%
現金及び預金	597	469	48.9%	-128	-21.5%
売掛金	143	131	13.7%	-11	-8.3%
固定資産	187	279	29.1%	+92	+49.1%
資産合計	995	959	100.0%	-35	-3.6%
流動負債	111	100	10.5%	-10	-9.6%
買掛金	42	67	7.0%	+24	+57.3%
固定負債	-	13	1.4%	+13	-
負債合計	111	114	11.9%	+2	+2.4%
純資産	883	845	88.1%	-38	-4.4%
負債純資産合計	995	959	100.0%	-35	-3.6%

当社事業のサービス区分（2025年12月期第3四半期）



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		
■ 基本サービス ・ 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 ・ カスタマイズ年間保守料 ・ サポートデスク（固定売上） ・ モバイルオーダー等	■ メール配信機能に限定	■ 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 ■ 初期費 ■ SMS利用料 ■ サポートデスク（従量売上）	■ 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 ■ GX事業(wezero)

※リカーリング性質の売上：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

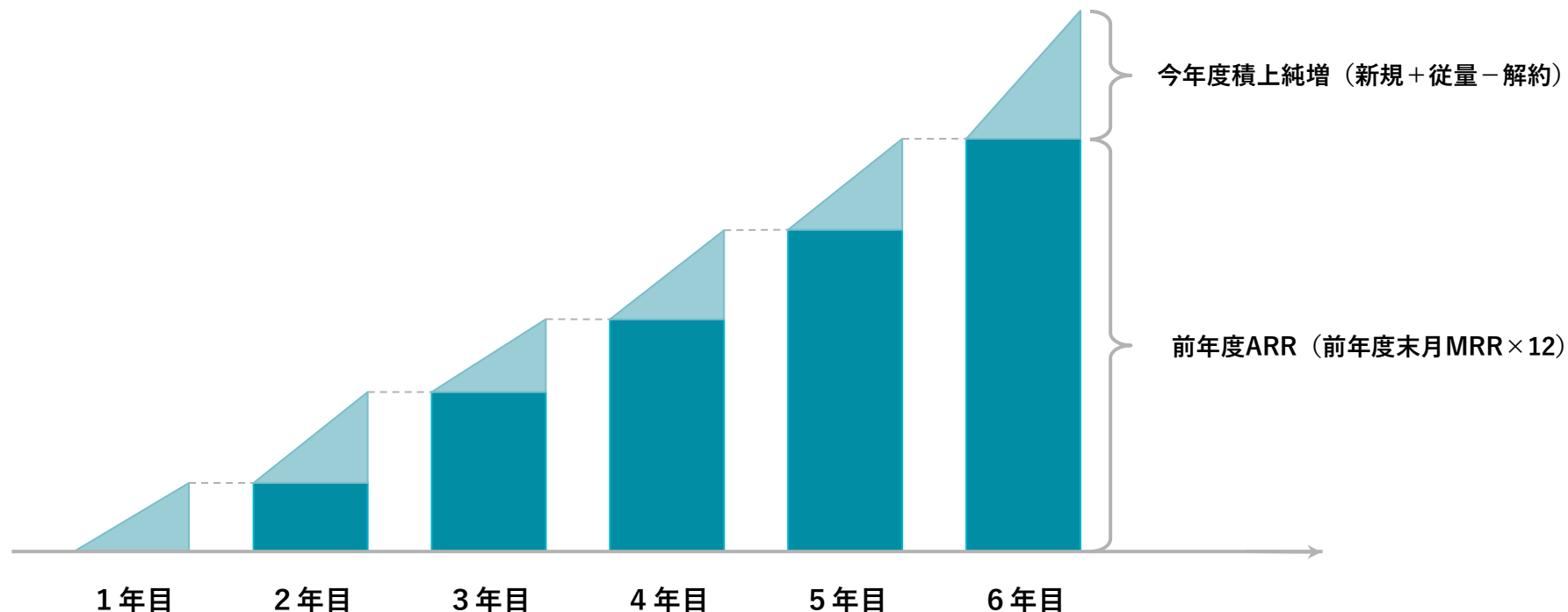
CRMサービスにおけるリカーリング性質の売上の説明



■ 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)

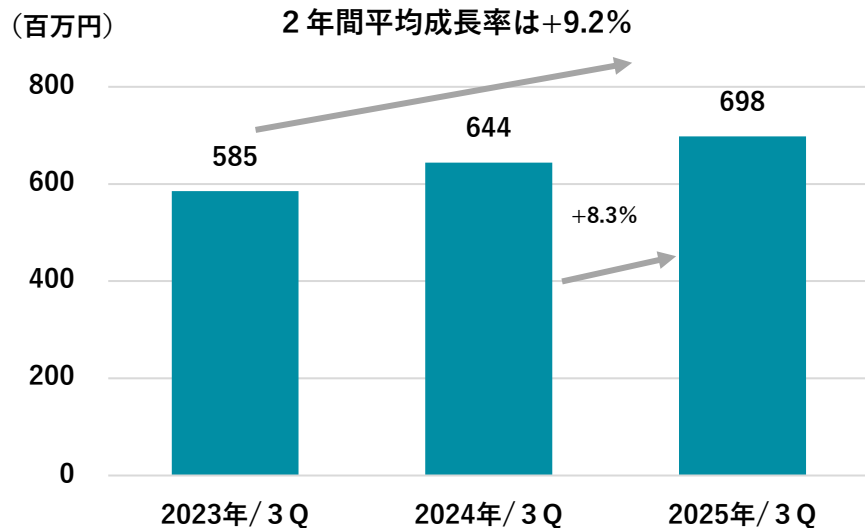


スマートCRMサービス | ARR推移（サービス別）



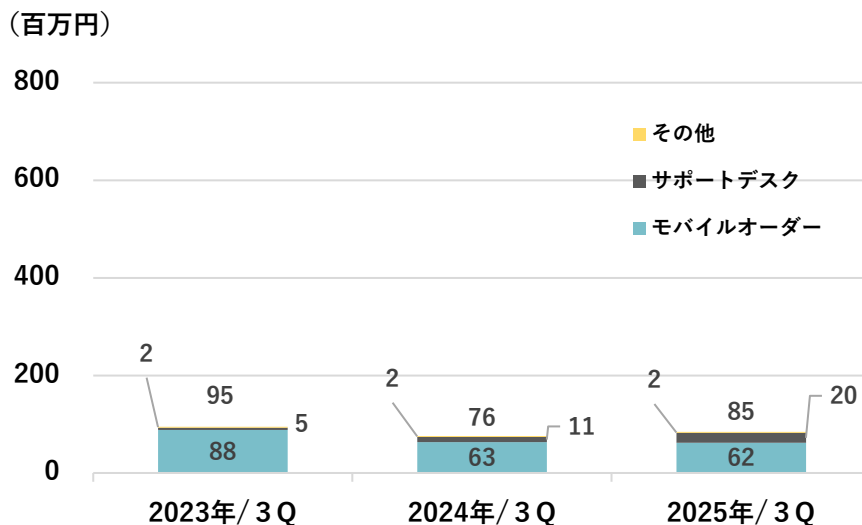
■2024年3Qから2025年3Qの基本サービス（※1）対前年同期比8.3%増
（全スマートCRM ARR 8.6%増）

スマートCRMサービスARR（基本サービス）



※1：全スマートCRMサービスからオプションサービスを控除した金額

スマートCRMオプションサービスARR（モバイルオーダー、サポートデスク、その他（※2））売上推移

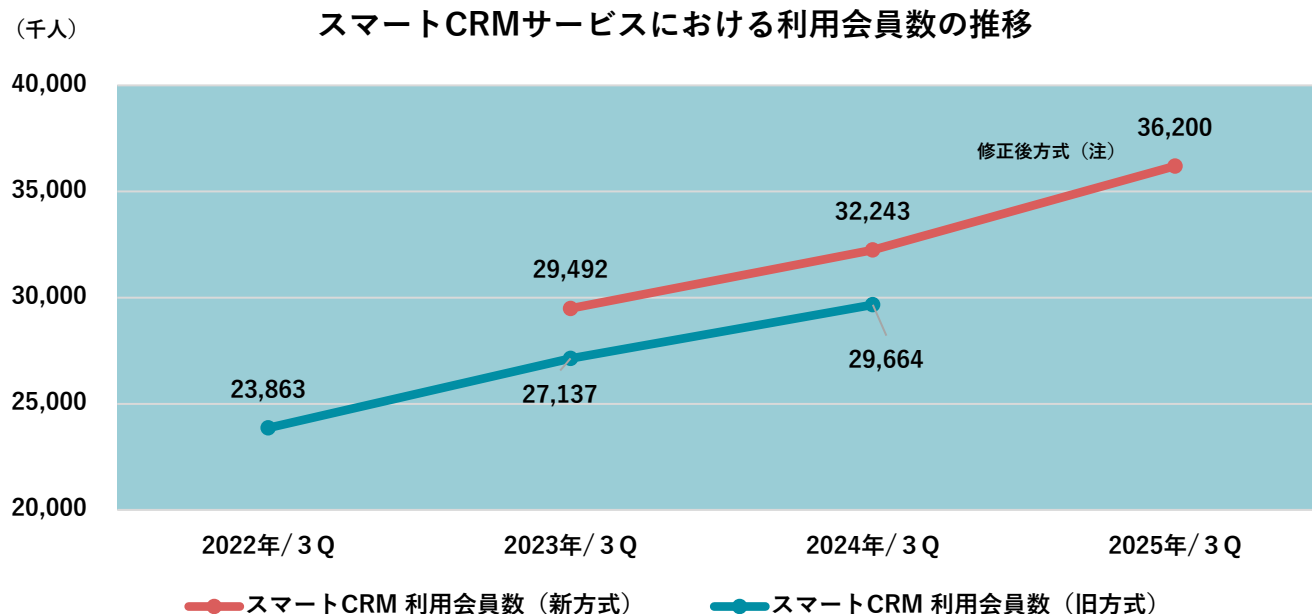


※2：モバイルオーダー：スマートフォン等のモバイル端末を使って、メニューを注文できるサービス
サポートデスク：当社がアプリユーザーからの問い合わせに直接対応するサービス

スマートCRMサービス | 利用会員数の推移



■利用会員数が3,620万人（前年同期末比395万人増加）



（注）会員数につきましては、2023年第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。
新方式は2022年以前には遡及計算できないため、当資料では旧方式での会員数を併記しております。

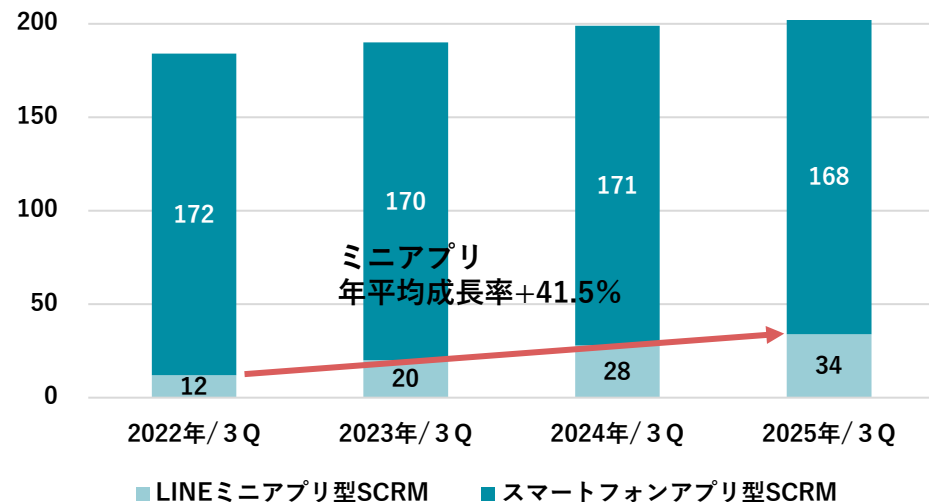
スマートCRMサービス | 契約企業数の推移



■LINEミニアプリ型SCRM (※1) 年平均成長率+41.5%

スマートフォンアプリ型SCRM 年平均成長率 -0.8%

(社) スマートCRMサービスにおける契約企業数の推移



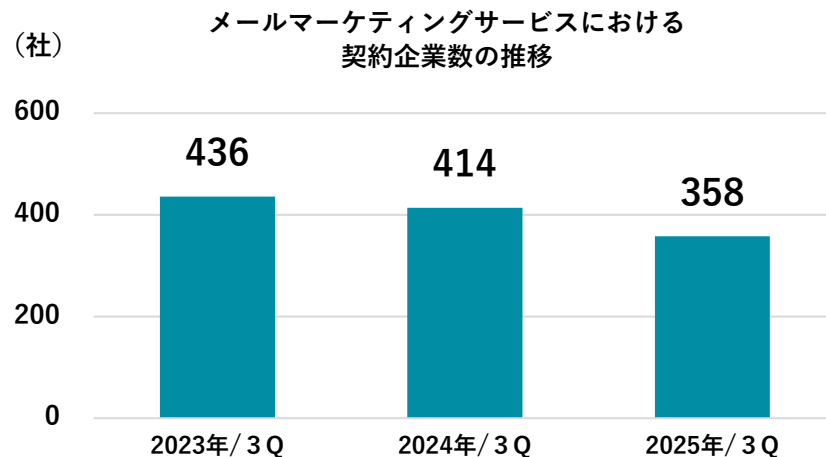
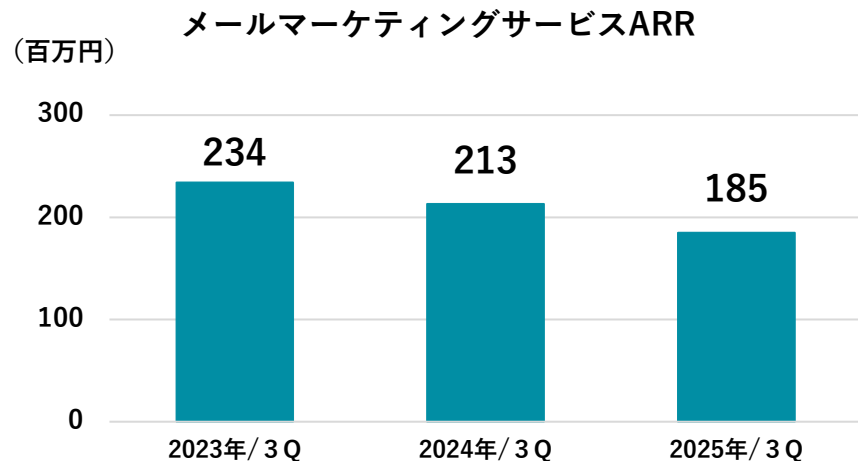
	2022/3Q	2023/3Q	2024/3Q	2025/3Q
SCRM契約数	175	179	186	187
LINEミニアプリ型SCRM	12	20	28	34
スマートフォンアプリ型SCRM	172	170	171	168

※スマートフォンアプリ、ミニアプリの双方を契約している企業の場合、スマートCRM契約社数から重複分は控除

メールマーケティングサービス | ARRと契約企業数の推移



■計画の範囲内であるものの、メールマーケティングサービスは減少傾向

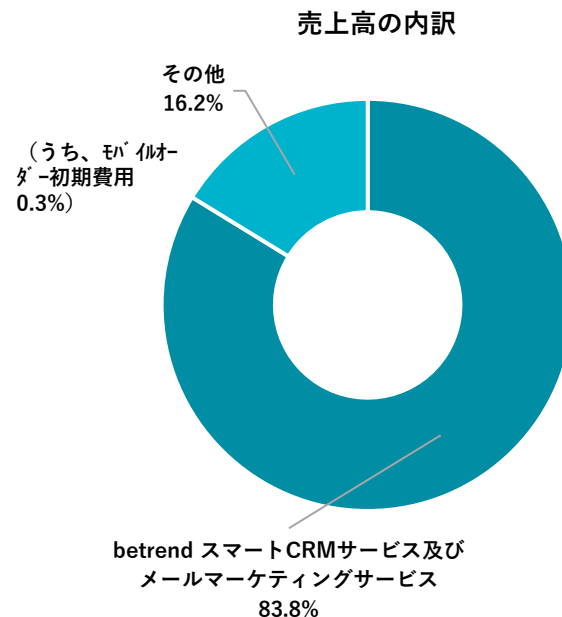
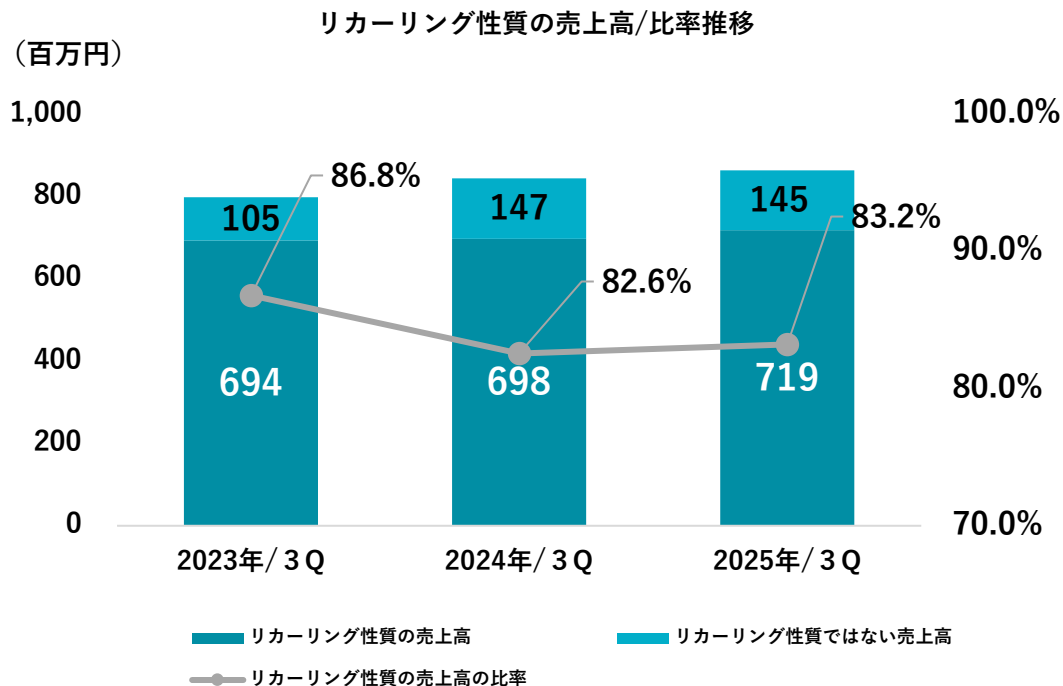




リカーリング比率

■全売上高に占めるリカーリング性質の売上高の比率は83.2%（前年同期比0.7ポイント増）

■リカーリング性質の売上高は719百万円（前年同期比+20百万円、3.0%増）

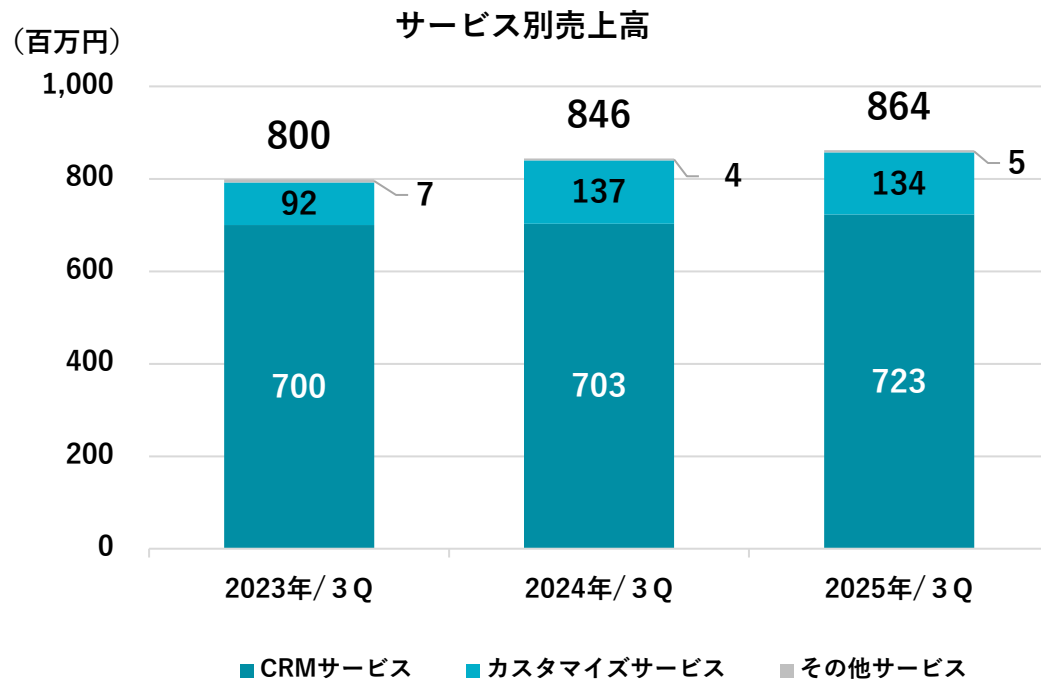


サービス別売上高の状況



■ CRMサービスは前年同期比増加

■ カスタマイズサービスは前年同期比減少



CRMサービス

前年同期比 **2.9%増**

カスタマイズサービス

前年同期比 **2.1%減**

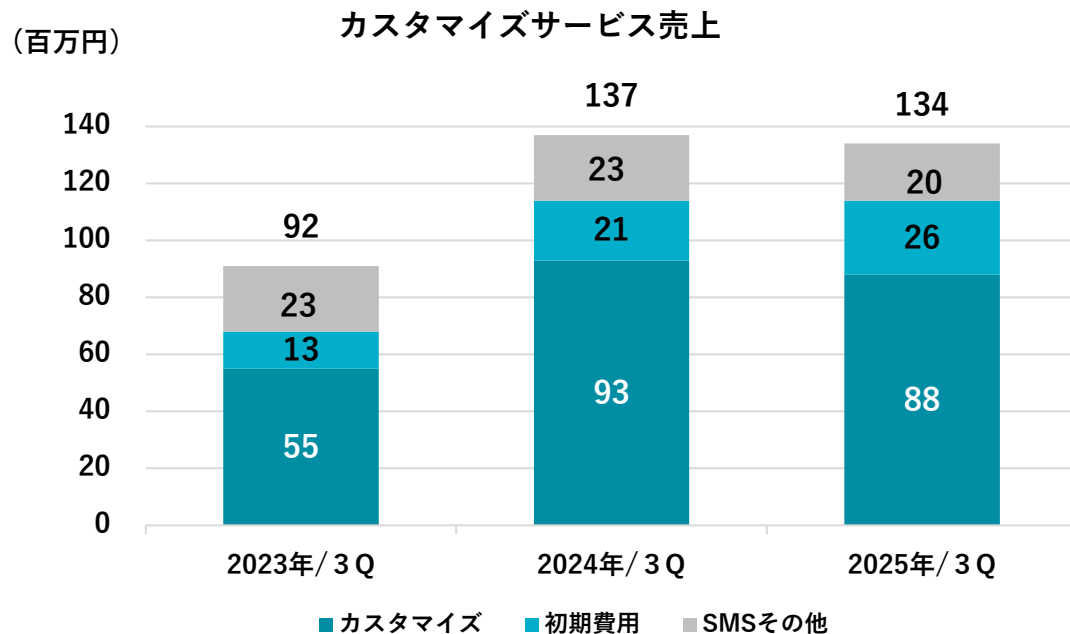
その他サービス

前年同期比 **9.6%増**

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2.1%減（前年同期比2百万円減）



カスタマイズ

前年同期比 5.8%減

初期費用

前年同期比 23.5%増

SMSその他

前年同期比 10.5%減

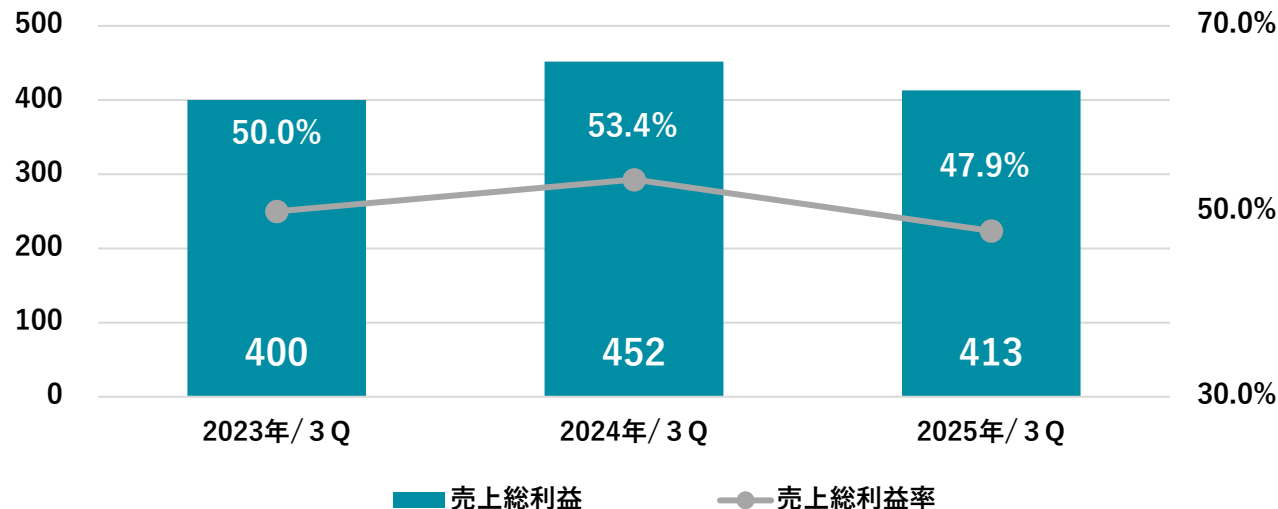
売上総利益/売上総利益率



■売上総利益は、413百万円（前年同期比38百万円減、8.4%減）

- ・外注費・インフラ費用・外部仕入等：ソフトウェア開発、インフラは投資継続
- ・減価償却費：ソフトウェア資産増加に伴い減価償却費の増加

（百万円）



売上総利益

前年同期比**8.4%**減

売上総利益率

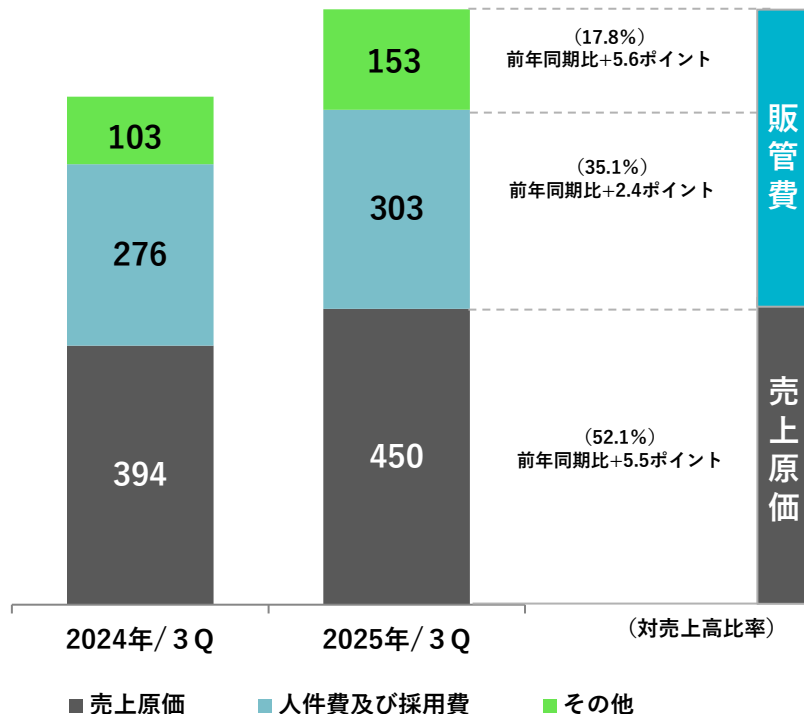
前年同期比**5.5**ポイント減

営業費用（売上原価／販売費及び一般管理費）



■営業費用は907百万円（前年同期比133百万円増、対売上高比率前年同期比13.5ポイント増）
インフラ投資、人材関連（人件費、採用費、外注を含む）や営業施策への成長投資を継続。

（百万円）



■販管費456百万円（76百万円増）

（対売上高比率前年同期比7.9ポイント増）

- ・人件費、採用費等が増加（28百万円増）
- ・地代家賃（本社移転関連）の増加（9百万円増）
- ・その他（広告宣伝費、営業ツール）（12百万円増）

■売上原価450百万円（56百万円増）

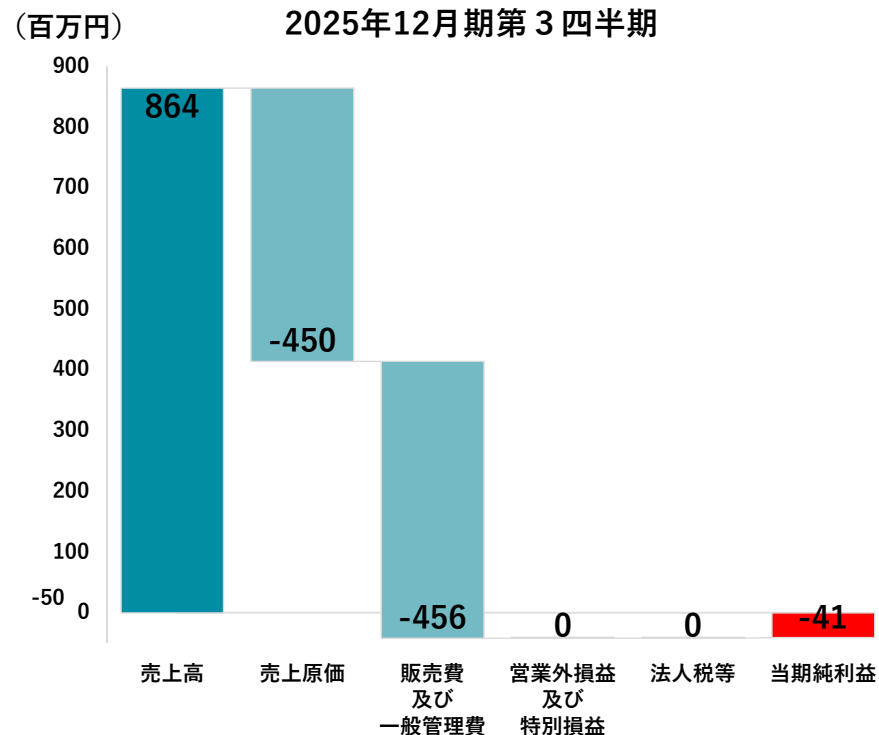
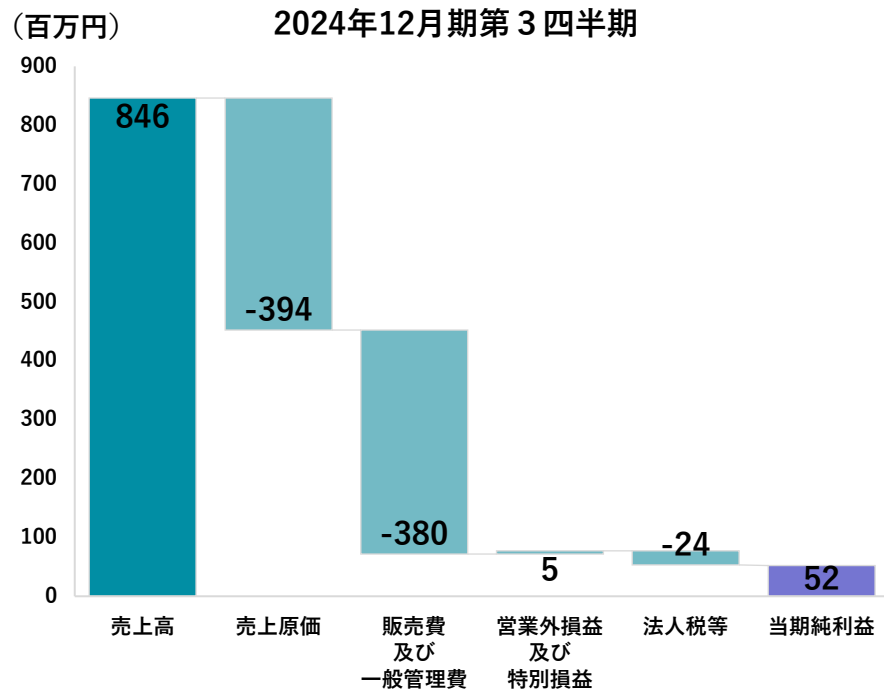
（対売上高比率前年同期比5.5ポイント増）

- ・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継続投資により、データセンター費用増加

2025年12月期第3四半期純利益



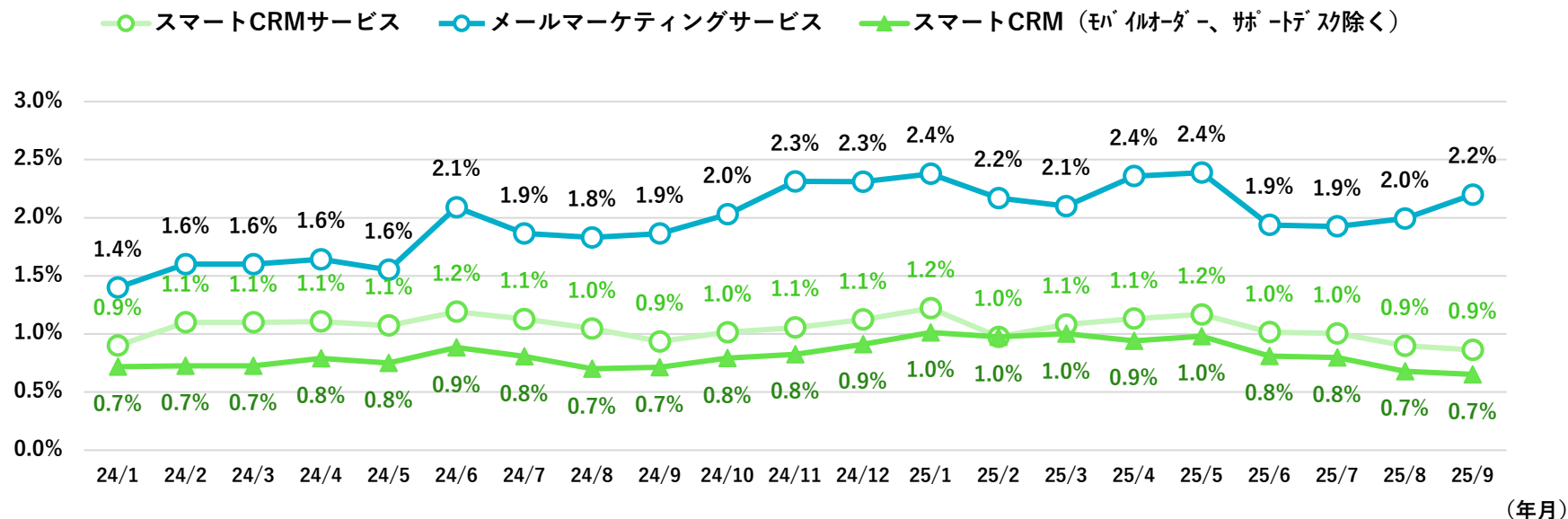
■当期純利益は、-41百万円（前年同期比93百万円減）



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



スマートCRMは横ばい、メールマーケティングサービスは若干上昇傾向。



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。



目次

1. 2025年12月期第3四半期（1月～9月）決算概要
- 2. 2025年12月期通期業績予想**
3. 新たな取り組み・アップデート情報
4. Appendix

※当資料における2025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。

2025年12月期通期業績予想（2025年9月18日修正計画発表済み）



■売上高については当初計画より7.2%マイナス。

■販売費及び一般管理費は案件創出のため広告宣伝費を大幅に増加した(P26参照)が、人材採用費の効率化（リファラル採用や業務委託活用等）で1.9%マイナス。

（百万円）

	2025年12月期 前回予想（2025/2/14）		2025年12月期 修正予想(2025/9/18)		前回予想との比較	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,249	100.0%	1,159	100.0%	-89	-7.2%
売上原価	625	50.1%	602	52.0%	-23	-3.7%
売上総利益	623	49.9%	556	48.0%	-66	-10.7%
販売費及び一般管理費	672	53.9%	660	57.0%	-12	-1.9%
営業利益	-48	-3.9%	-103	-8.9%	-54	-
経常利益	-48	-3.9%	-102	-8.9%	-53	-
当期純利益	-50	-4.0%	-107	-9.3%	-57	-

※2025年9月18日に開示

2025年12月期通期業績予想（前期実績と修正業績計画比較）



（百万円）

	2024年12月期 実績		2025年12月期 予想		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,155	100.0%	1,159	100.0%	+3	+0.3%
売上原価	543	47.0%	602	52.0%	+58	+10.8%
売上総利益	612	53.0%	556	48.0%	-55	-9.0%
販売費及び一般管理費	532	46.0%	660	57.0%	+128	+24.1%
営業利益	80	6.9%	-103	-8.9%	-183	-
経常利益	79	6.9%	-102	-8.9%	-182	-
当期純利益	60	5.2%	-107	-9.3%	-168	-

売上高/純利益の推移（修正事業計画）

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

成長投資（実績）

投資項目：対前年比（実績）

人材・開発関連：+113百万円

インフラ関連：+24百万円

マーケティング：+6百万円

（計画）

+124百万円

+38百万円

+18百万円

成長投資を継続

投資項目：対前年比（修正後）

人材・開発関連：+80百万円

インフラ関連：+10百万円

マーケティング：+55百万円

（修正前）

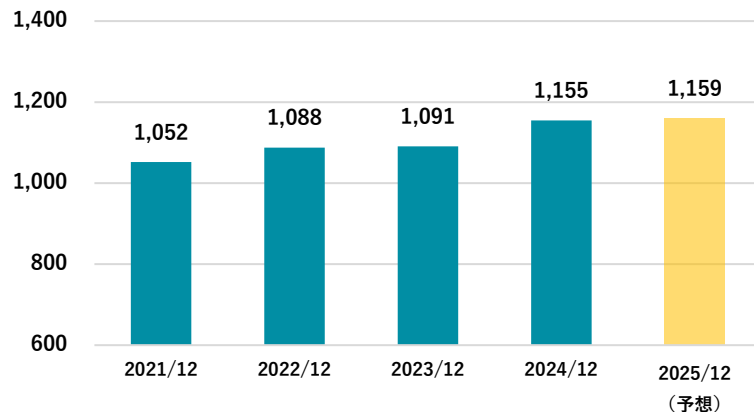
+169百万円

+12百万円

+15百万円

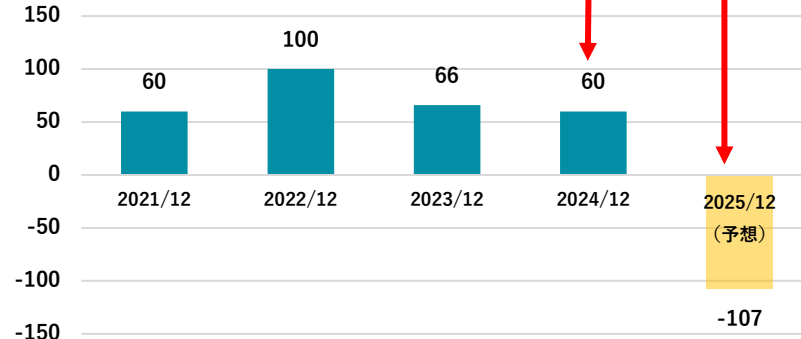
（百万円）

売上高の推移



（百万円）

純利益の推移



中期経営計画の最終年度となる来期のARRの最大化に向けて、案件リード数を確保するための広告宣伝費・パートナー向け販売促進費を積み増すことから、2025年度は当初計画より赤字が拡大する見込み

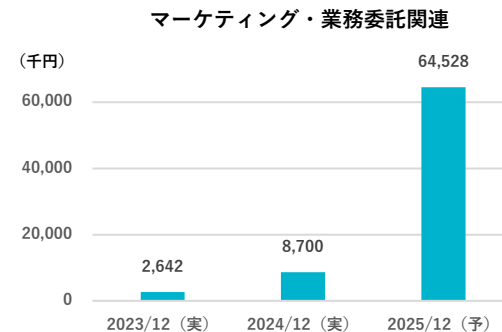
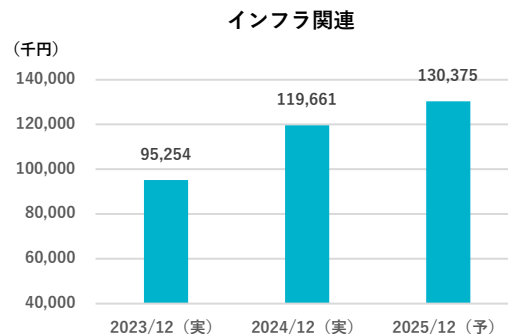
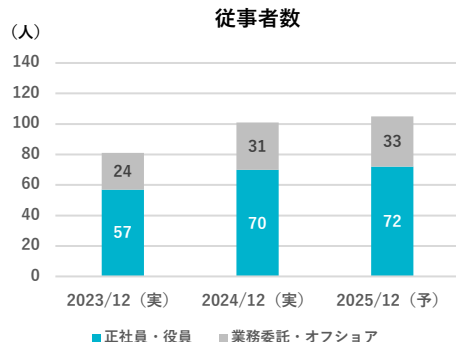


2025年12月期通期業績予想（投資の状況）

2025年度は2024年度に引き続き、以下の項目に成長投資を実行してまいります。

（百万円）

	投資増加額（対2023年度比）		合計
	2024年度（実績）	2025年度 （修正計画）	
人材・開発関連	+113	+193	+306
インフラ関連	+24	+35	+59
マーケティング・業務委託関連	+6	+62	+68
合計	+143	+290	+433





目次

1. 2025年12月期第3四半期（1月～9月）決算概要
2. 2025年12月期通期業績予想
- 3. 新たな取り組み・アップデート情報**
4. Appendix

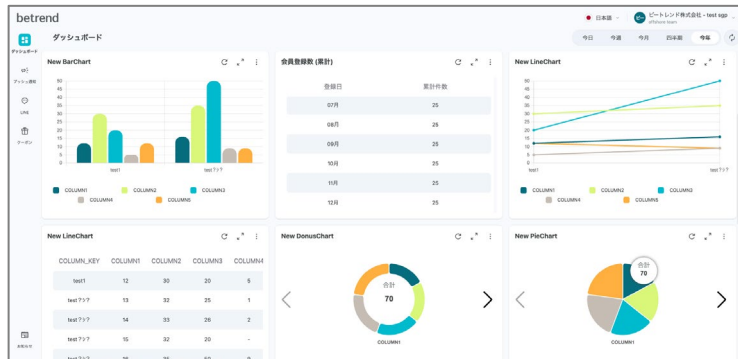
※当資料における2025年12月期第3四半期の数値に関しては、
監査未了の資料を参考値として使用しております。

今後主力サービスとなる「ミニアプリ」でのARR拡大策（契約社数UP）



ミッド・スモール向け**LINEミニアプリ**サービス 第一弾
POSレジ連携デジタル会員証『betrend Lite for スマレジ』をリリース

betrend Lite *for* スマレジ

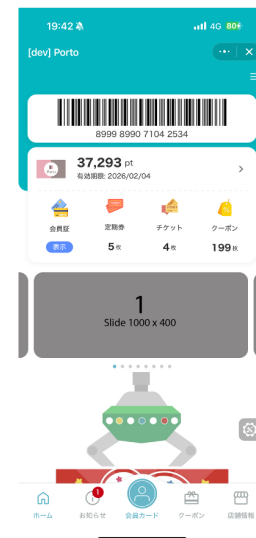


- ・ノーコード & ノンカスタマイズで利用可能
- ・大規模チェーン店向けの機能/ノウハウを凝縮
- ・PDCAにつながる！簡単ダッシュボード
- ・短納期/低価格のシンプルなサービス設計

今後主力サービスとなる「ミニアプリ」でのARR拡大策（契約社数UP）



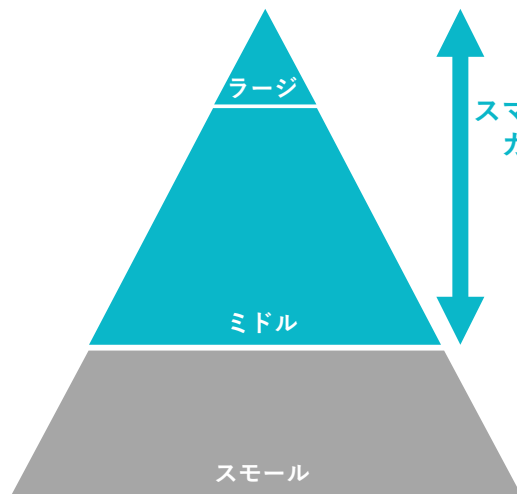
ベトナムの飲食・小売業向けに『betrend』を提供開始
～GIANTYとの業務提携により、Zaloミニアプリ版CRM支援を展開～



ベトナムの人口：約1億216万人（出典:国際通貨基金）
Zaloの利用者数：7千8百万人（出典:VGNCorporation2025年8月）

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り効率化を進め、さらに簡易型サービスへの展開を進めていきます。

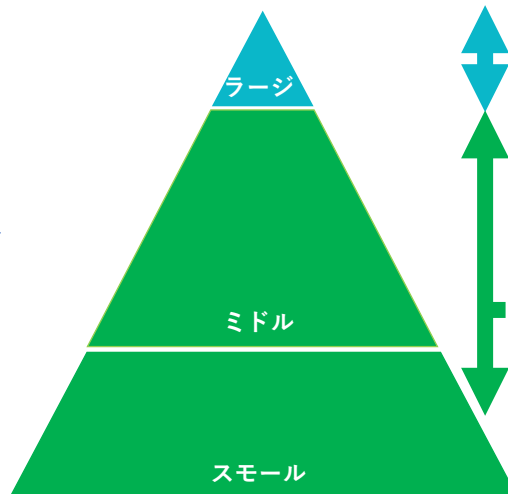
従来のbetrend



スマートフォンアプリを
カスタマイズで対応



今後のbetrend



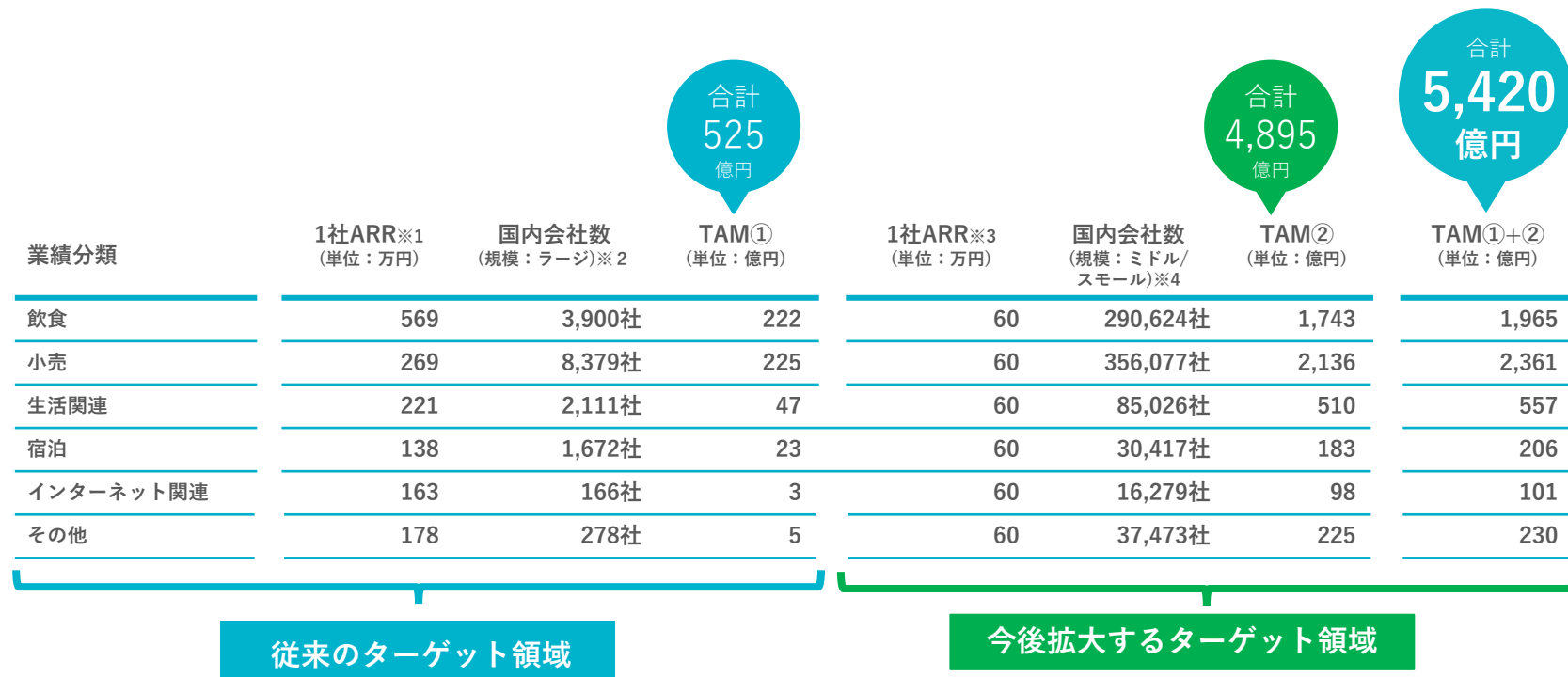
カスタマイズの割合を減らし、
案件の計上ペースを早め、
ARRを積み上げる

スマートフォンアプリを
カスタマイズで対応

ノーコード&ノンカスタマイズ
(標準POS連携)
LINEミニアプリの拡大

スモールに展開
(簡易型来店検知)

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

ミニアプリ・スマートフォンアプリのARR拡大策（契約社数UP）



パートナープログラム『betrend connect』にDearOneの『ARUTANA』を追加

■ POSレジ



株式会社スマレジ



株式会社タスネット



株式会社寺岡精工

NECモバイルPOS

日本電気株式会社



株式会社寺岡精工

CS delight

東芝テック株式会社

■ 広告配信



NEW 株式会社 DearOne

■ 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



株式会社エストアール

■ 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

リテールメディアプラットフォーム連携により
店舗販促アプリの広告収益化支援を開始

パートナープログラム『betrend connect』に
DearOneの『ARUTANA』を追加



株主優待制度の導入（2025年9月18日開示）

■当社が2024年2月に発表（2025年2月一部修正）した中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）では、2024年12月期から2026年12月期を、2026年12月期末におけるARRの最大化を目指した重点投資期間と位置づけております。一方、その取り組みを進めるなかで、収益は投資先行の状態が続いておりますが、株主の皆様には当社株式を長期的に保有いただき、企業価値の向上を共に実現していただきたいと考えております。この思いから、個人株主様への投資魅力を高め、事業成長の成果を共有していただくことを目的として株主優待制度を新設いたしました。本優待制度が当社株式の流動性向上にも資することを期待しております。

■株主優待の対象となる株主様及び優待の内容

2025年12月期より、基準日（12月末日）における当社株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上を保有されている株主様を対象といたします。なお、1,000株（10単元）以上保有されている株主様は優待内容が変わります。

対象株主様の保有単元数に応じて、以下のとおり、Amazonギフトカードなど希望に応じて選択できる株式会社デジタルプラス（証券コード：3691）が提供するデジタルギフト®を贈呈いたします。

対象株主様	株主優待の内容
100株（1単元）以上、1,000株（10単元）未満	デジタルギフト®3,000円分
1,000株（10単元）以上	デジタルギフト®15,000円分

※詳細は2025年9月18日に開示しました「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご覧ください。



目次

1. 2025年12月期第3四半期（1月～9月）決算概要
2. 2025年12月期通期業績予想
3. 新たな取り組み・アップデート情報
- 4. Appendix**

※当資料における2025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（2025年9月末日現在）



社名

ビートレンド株式会社（BetrendCorporation）

代表取締役

井上英昭

設立

2000年3月

資本金

316,442,800円

主な事業内容

顧客管理のDX推進事業（SaaS型CRMサービス）

従事者数 105名

従業員：64名（嘱託含む）

役員：8名

業務委託：7名 ベトナムオフショア：26名

所在地

本社 東京都品川区北品川5-5-15大崎ブライトコア6F
中部・関西支店 大阪府大阪市西区西本町1-4-1オリックス本町ビル4F
九州営業所 福岡市博多区祇園町4-61FORECAST博多祇園5F

TEL:03-6205-7981 FAX:03-6205-7982
TEL:06-6538-6600 FAX:06-6538-6601
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（11）

情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS（ISO27001:2022））認証登録番号：IS606530



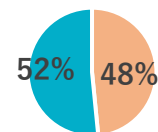
本社にて取得

成長に向けた組織の拡大 | 人的資本経営の拡充

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。

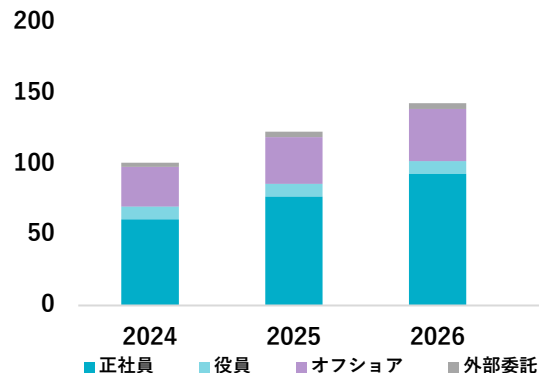
- ・積極的な採用および新しいリーダーシップの育成を促進
- ・人事教育制度（給与・評価・働き方・キャリア）の再構築
- ・ダイバーシティの促進（外国人・女性活躍）
- ・福利厚生・健康経営のさらなる充実

正社員男女比率（2025年9月末現在）

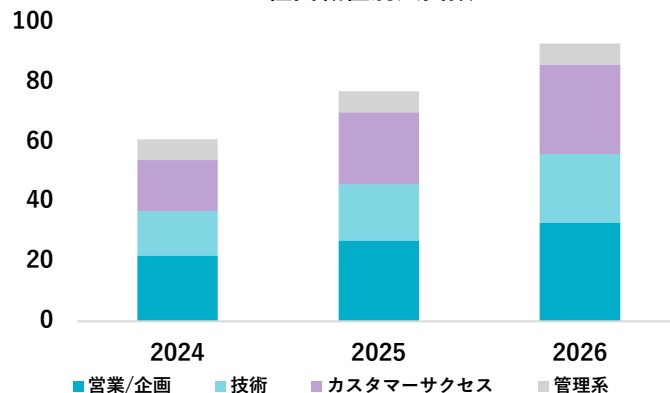


■ 女性 ■ 男性

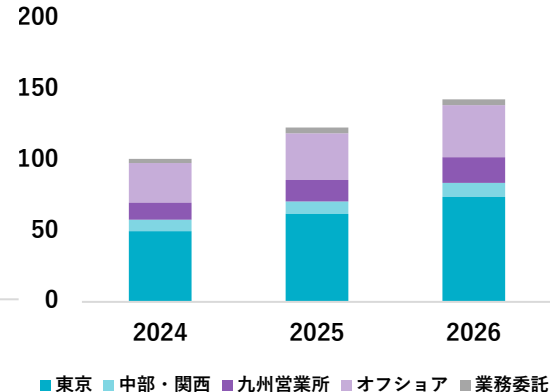
雇用形態別人員構成

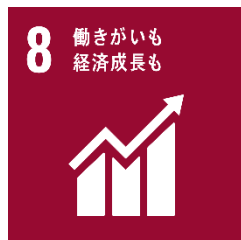


正社員職種別人員数



事業所別人数構成





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48%になりました。



スマートCRMのご利用会員数は3,620万人（2025年9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

