

2025年12月期通期決算説明資料

(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)2025年12月期までの経過報告
及び2026年12月期の計画

ひらめきに、わくわく。

Betrend



®

2026年2月

証券コード：4020

ビートレンド株式会社

INDEX

- 01 2025年12月期通期実績
- 02 2026年12月期通期業績見通し
- 03 成長可能性に関する資料
- 04 APPENDIX

INDEX

- 01 2025年12月期通期実績
- 02 2026年12月期通期業績見通し
- 03 成長可能性に関する資料
- 04 APPENDIX



2025年12月期通期実績 | 損益：2025年12月期の結果

- 売上高は前年対比で+0.3%に留まりました。
- 売上原価は人材採用が年度内の人材採用増員数を満たさず計画を下回りました。販売費及び一般管理費は、下半期に広告宣伝費を計画を上回り投資したものの、人材採用増員数を満たさず全体的に計画を下回りました。
- 当期実績及び来期の業績予想を踏まえ繰延税金資産を解消した結果、以下の当期純利益となりました。

(百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		前期比		2025年12月期業績予想 (2025年2月14日発表)	
		構成比		構成比	増減額	増減率		達成率
売上高	1,155	100.0%	1,159	100.0%	+3	+0.3%	1,249	92.8%
売上原価	543	47.0%	615	53.0%	+71	+13.1%	625	98.3%
売上総利益	612	53.0%	544	47.0%	-67	-11.1%	623	87.3%
販売費及び一般管理費	532	46.0%	626	54.0%	+94	+17.7%	672	93.1%
営業利益	80	6.9%	-81	-7.1%	-161	—	-48	—
経常利益	79	6.9%	-80	-7.0%	-160	—	-48	—
当期純利益	60	5.2%	-101	-8.7%	-161	—	-50	—



2025年12月期通期実績 | 2025年9月発表の2025年12月期修正事業計画との実績差異

- 修正計画に対して予定通り着地しました

(百万円)

	2025年12月期		前期比		2025年12月期業績予想 (2025年9月18日発表)	
		構成比	増減額	増減率		達成率
売上高	1,159	100.0%	+3	+0.3%	1,159	100.0%
売上原価	615	53.0%	+71	+13.1%	602	102.1%
売上総利益	544	47.0%	-67	-11.1%	556	97.8%
販売費及び一般管理費	626	54.0%	+94	+17.7%	660	94.8%
営業利益	-81	-7.1%	-161	—	-103	—
経常利益	-80	-7.0%	-160	—	-102	—
当期純利益	-101	-8.7%	-161	—	-107	—



2025年12月期通期実績 | 貸借対照表：2025年12月期の結果

- 当期純損失は101百万円、成長投資に伴う支出増により、現金及び預金は対前年は130百万円の減少（前年比21.8%の減少）となりました。
- 新サービスの開発によるソフトウェア資産の増加および本社移転に伴い、固定資産は78百万円の増加（42.0%の増加）となりました。
- 上記の結果による、純資産は104百万円の減少（11.8%の減少）となりました。

(百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	構成比	増減額	増減率
流動資産	807	642	70.7%	-165	-20.5%
現金及び預金	597	467	51.4%	-130	-21.8%
売掛金	143	115	12.7%	-28	-20.1%
固定資産	187	266	29.3%	+78	+42.0%
資産合計	995	909	100.0%	-86	-8.7%
流動負債	111	111	12.3%	+0	+0.1%
買掛金	42	46	5.1%	+3	+8.1%
固定負債	-	17	1.9%	+17	-
負債合計	111	129	14.2%	+17	+15.8%
純資産	883	779	85.8%	-104	-11.8%
負債純資産合計	995	909	100.0%	-86	-8.7%



項目	2025年度概要
CRM	<p>2025年12月末時点でのCRMサービス全体のARRは、945,863千円（前期比2.5%減、24,697千円減）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、761,119千円（同0.3%増、2,176千円増）に増加しました。2025年12月末段階でスマートCRMサービス（2025年1月から2025年12月新規導入企業21社）により導入企業数186社、会員数35,482千人となっております。</p>
カスタマイズ	<p>カスタマイズサービスの売上高は、既存導入先からは新機能追加時のソフトウェア開発による売上や、スマートCRMの新規件数の増加もあり、新規導入に関わるソフトウェア開発の件数は順調に推移しましたが、開発単価の低下により、カスタマイズサービス全体の売上としては186,420千円（前期比9.6%減、19,706千円減）となりました。</p>
営業費用	<p>売上原価においては人件費（前期比+11.7%）、インフラ費用（同+21.8%）、外注費（同+21.9%）の増加があった結果、売上原価は前期比13.1%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8.3%増加及び広告宣伝費、本社移転費用、株主優待に関する費用が増加したため販管費全体として17.7%の増加となり、その結果営業損失は81,816千円（前事業年度は営業利益80,142千円）となりました。</p>



2025年12月期通期実績 | 売上(Arr) : 2025年12月期の実績に関する総括

項目		2025年度総括
CRM サービス	スマートCRM サービス	当期は営業体制再構築期間中の販売パートナーからのリード案件の不足が売上創出のボトルネックとなったことが明確になりました。また収益性改善のための適正な価格体系の改定を行いました。期中での新価格体系での成約には結びつきませんでした。この結果を定量的・明確に分析し、次期はパートナー販売施策や案件創出への重点投資によりリード獲得の加速と、新価格体系の市場への浸透をはかっていきます。
	メールマーケティング サービス	当サービスのARRは現況の市場環境を考慮し対前年度減少の計画としておりました。実績は計画比97.6%となりました。次期は相応の事業基盤を活かし、マーケティングの推進や、新機能の投入により新規受注を積み上げ、減少傾向に歯止めをかけていきます。
その他サービス (エコテックサービス)		販売パートナーによる販売開始後の商談の過程での知見に基づき当サービスの潜在ニーズを分析した結果、当初両社で当社が想定していた対象企業規模に大幅な乖離が生じました。現在は、当サービスの現時点のニーズが顕在化している時価総額2兆円以上の超大企業の要求仕様を確実に捉えるべく、開発・販売計画の再構築を急ピッチで進めています。



2025年12月期通期実績 | 投資：2024年12月期及び2025年12月期の投資実績

人材採用が、年度内での増員予定数に届きませんでした。
マーケティング関連につきましては、2025年の後半より当期及び来期以降のリード獲得のため、広告宣伝費用が増加しました。

(百万円)

2025年度まで投資増加額（対2023年度比）					
	2024年度（実績）	2025年度（計画）	2025年度（実績）	合計（計画）	合計（実績）
人材・開発関連	113	282	189	395	302
インフラ関連	24	36	38	60	62
マーケティング関連	6	21	41	27	47
合計	143	339	268	482	411

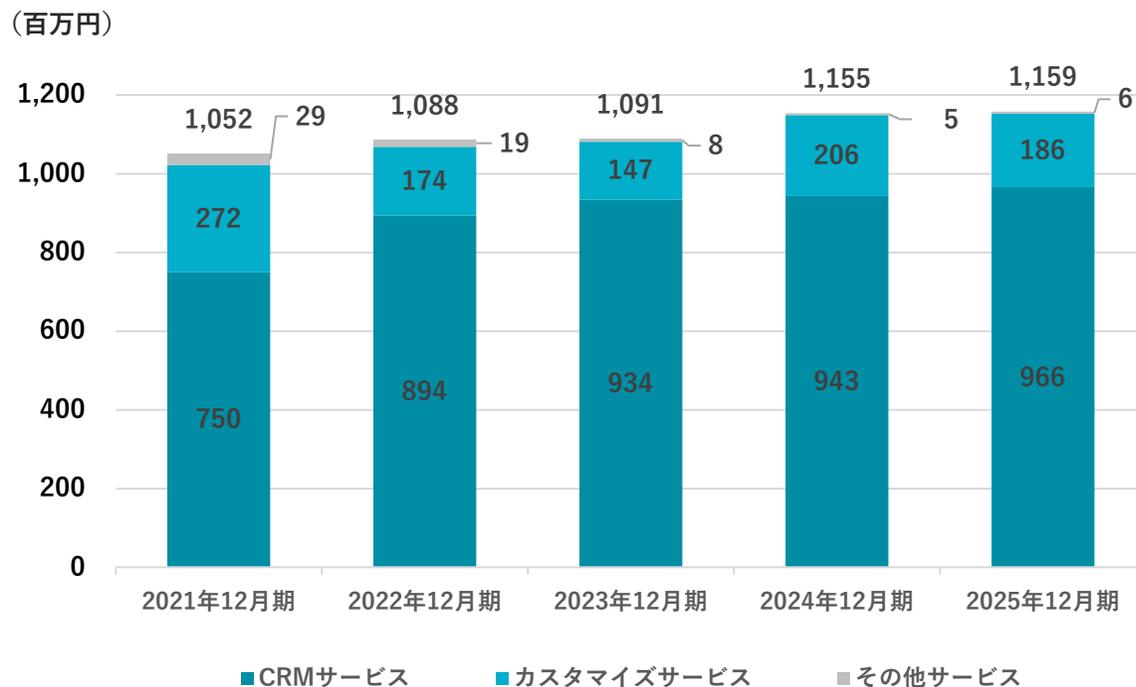


<p>人材・開発関連</p>	<p>当期における採用活動は、営業部門および技術部門を中心に積極的な採用活動を行いましたが、増員予定計画数を年度内に充足できませんでした。</p> <p>ソフトウェア開発における投資項目としては、サービス開発、パートナーとの連携基盤の開発、海外サービス開発などでした。</p>
<p>インフラ関連</p>	<p>サービスの安定運用における最重要基盤であるインフラ領域に対しては、当期も引き続き重点的な投資を実行いたしました。安定稼働を支える継続的な運用費用の支出に加え、システム基盤の抜本的な強化としてアプリケーションサーバー群の刷新を実施しております。アジア圏向けサービス基盤（サーバー）の構築など、グローバル展開を視野に入れた拡張も進めました。</p>
<p>マーケティング関連</p>	<p>当期は、ブランドイメージの情報発信力の向上を図るべく、コーポレートサイトの全面リニューアルを実施いたしました。また、中長期的な成長に欠かせない「安定的なリード獲得サイクル」の確立を目指しとし、広報およびマーケティング領域への重点的な投資を行いました。</p>



2025年12月期通期実績 | 2025年12月期までの売上/純利益 推移

売上高の推移



成長投資 (実績)

投資項目	対前年比 (実績)	(計画)
人材・開発関連	+76百万円	+169百万円
インフラ関連	+13百万円	+12百万円
マーケティング	+35百万円	+15百万円

純利益の推移

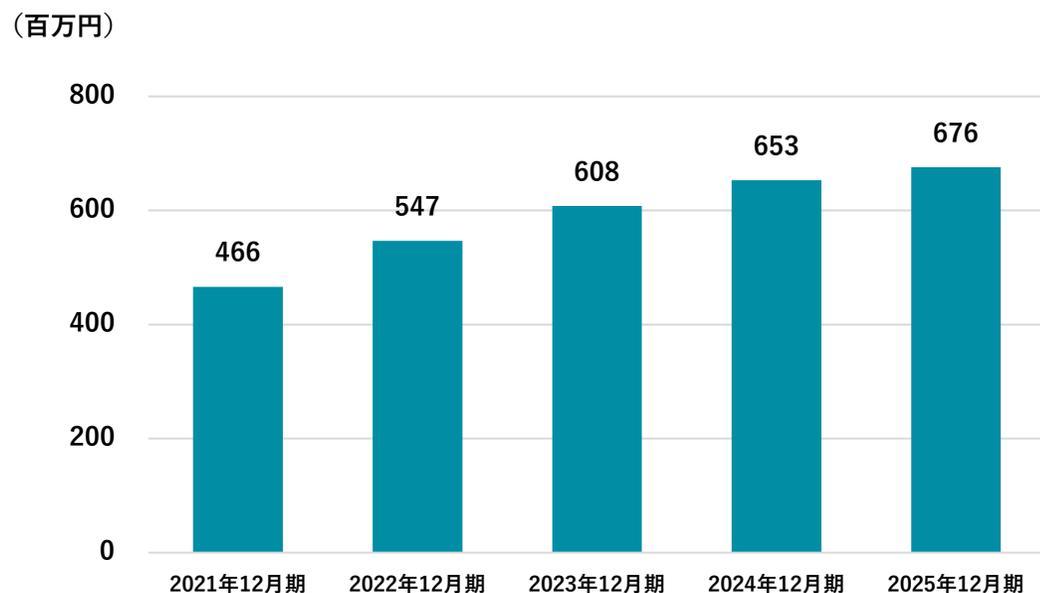




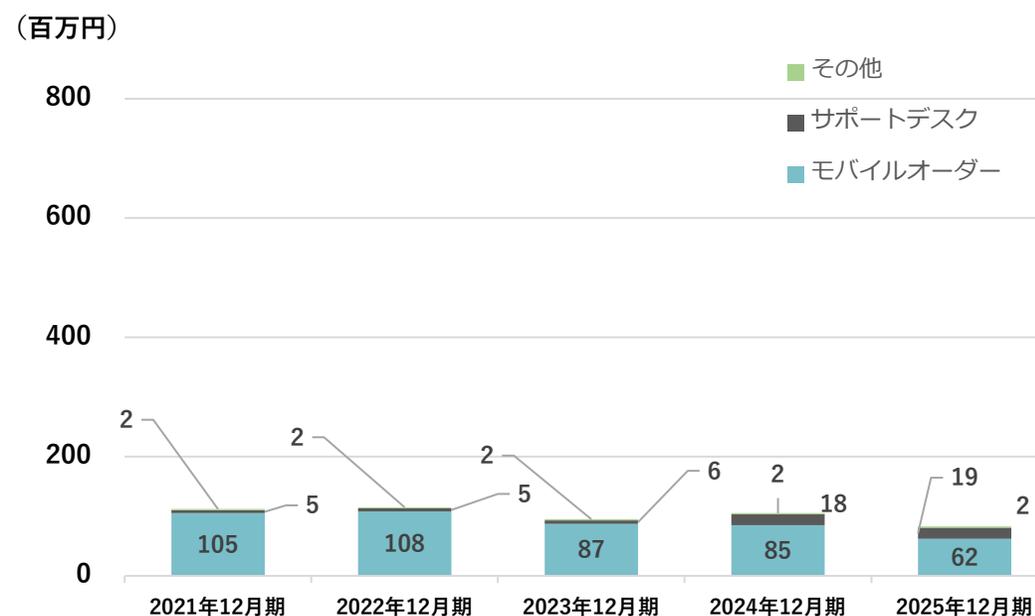
2025年12月期通期実績 | スマートCRMサービス | ARR推移（サービス別）

2024年12月から2025年12月の基本サービス（※1） 前期比3.6%増
（全スマートCRM ARR 0.3%増）

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、サポートデスク、その他（※2））売上推移



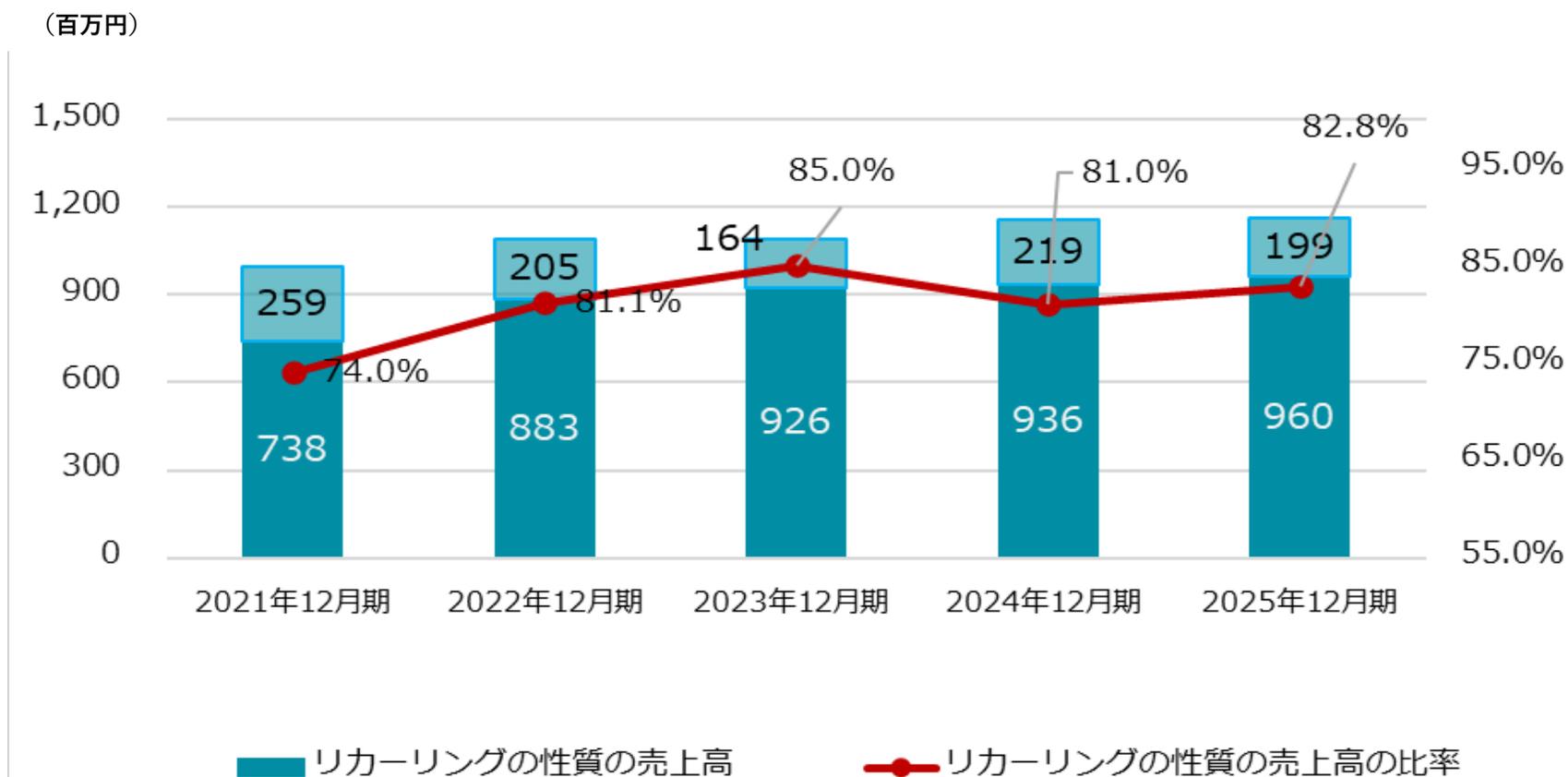
※1：全スマートCRMサービスからオプションサービスを控除した金額

※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



2025年12月期通期実績 | リカーリング比率

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の比率を示しています。顧客ニーズの高い新サービス「betrendサーベイ」「betrendアナリティクス」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及び中長期的なりカーリング率の増加により安定的な構造を築いてまいります。

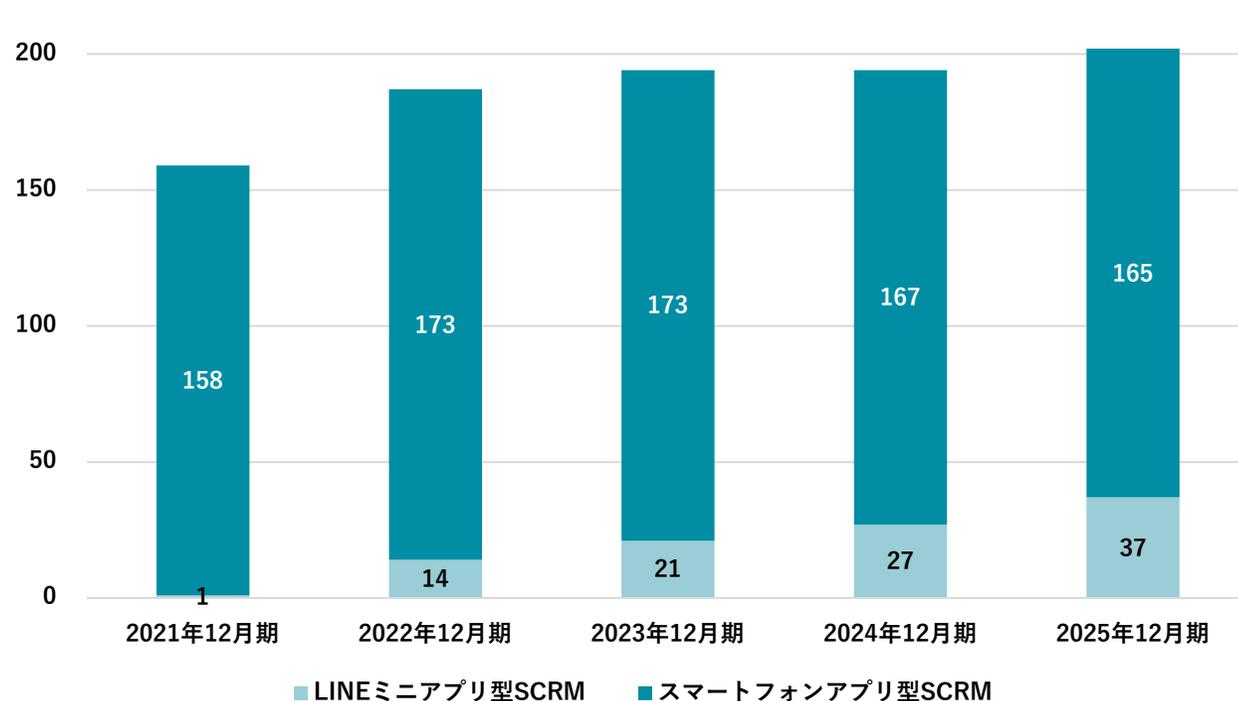




2025年12月期通期実績 | スマートCRMサービス | 契約企業数の推移

- ・ LINEミニアプリ型SCRM (※1) 年平均成長率 146.6%
- ・ スマートフォンアプリ型SCRM 年平均成長率 1.1%

(社) スマートCRMサービスにおける契約企業数の推移



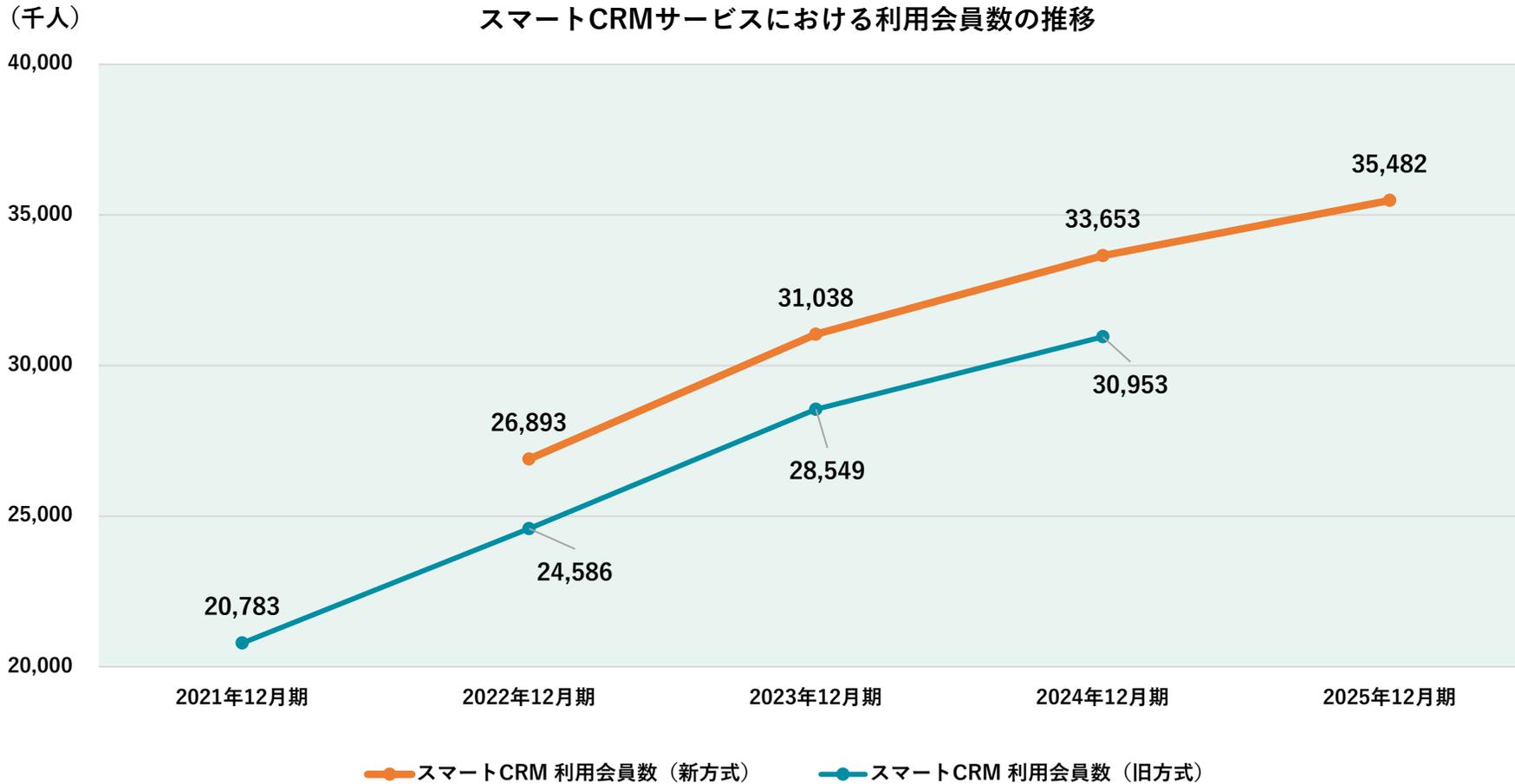
	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
SCRM契約数	158	178	182	182	186
LINEミニアプリ型SCRM	1	14	21	27	37
スマートフォンアプリ型SCRM	158	173	173	167	165

注：スマートフォンアプリ、LINE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

※1：SCRM：スマートCRMの略称



■利用会員数が3,548万人（前年同期末比182万人増加）



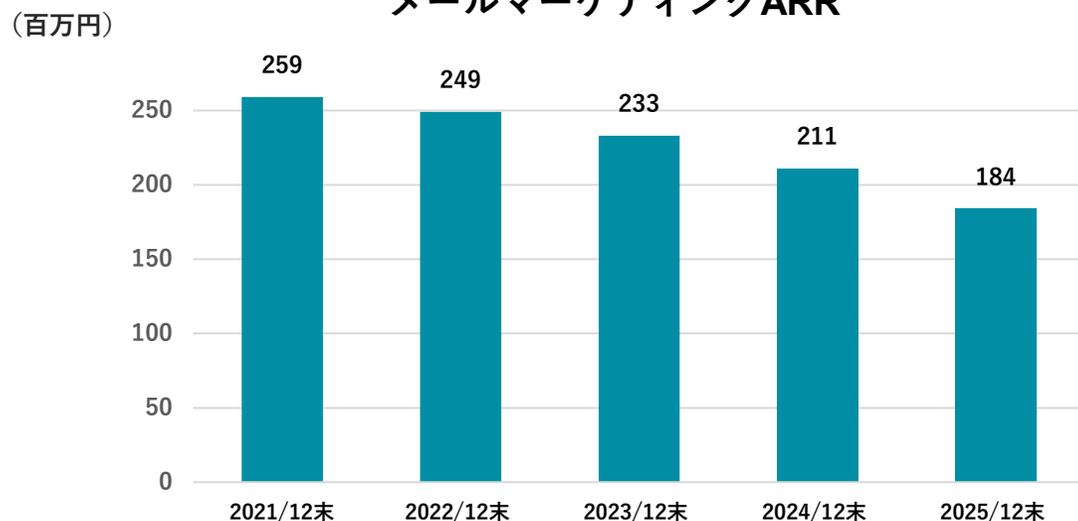
（注）会員数につきましては、2022年第4四半期より計測方式の変更を行ったことで精緻な会員数を得られることができたため、同方式を採用しております。新方式は2021年以前には遡及計算できないため、当資料では旧方式での会員数を併記しております。



2025年12月期通期実績 | メールマーケティングサービス | ARRと契約企業数の推移

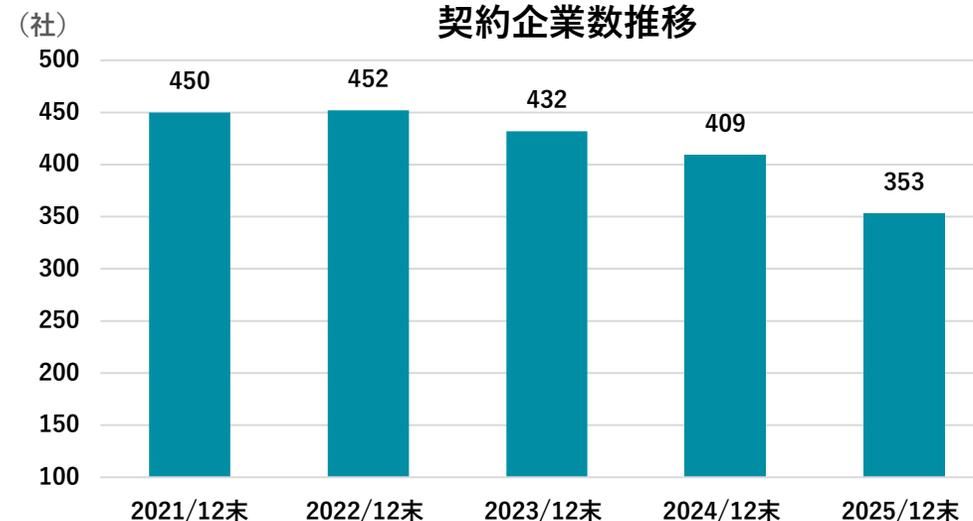
メールマーケティングサービスは利益率が高く、当社の安定的な収益基盤となっており、顧客へのコンタクト手段として底堅いニーズがあります。今後は再度新規案件の獲得を目指す方針です。

メールマーケティングARR



メールマーケティングにおける

契約企業数推移



※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。

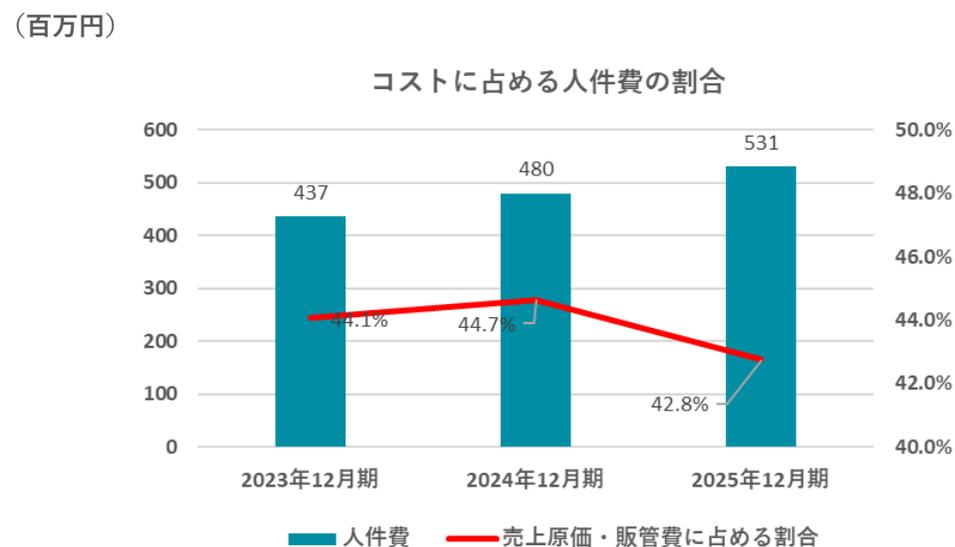
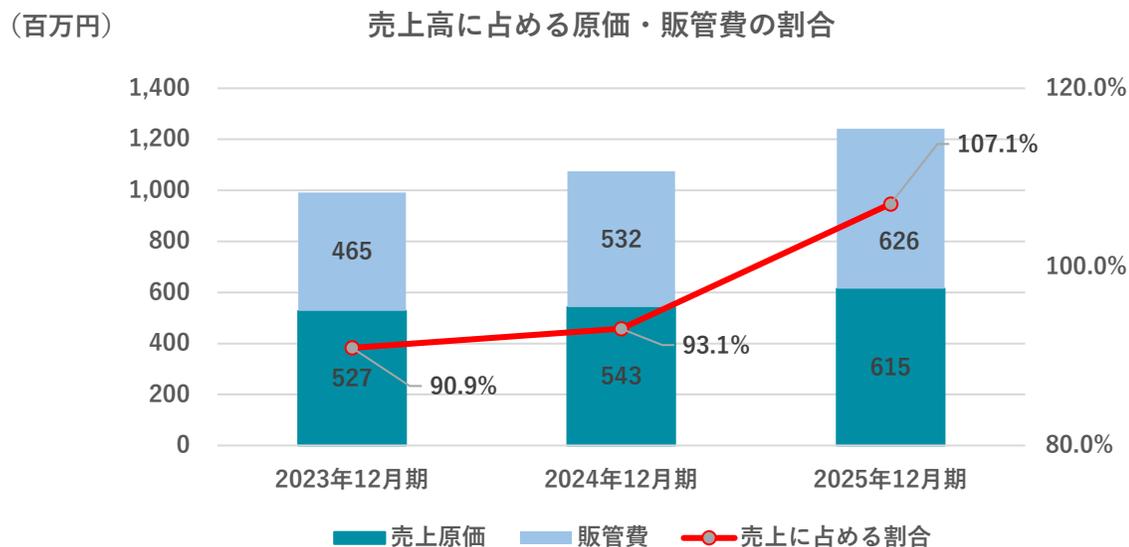
期末ARR = 期末月のMRR × 12

※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。



2025年12月期通期実績 | コスト構造に関する分析

2023年12月期から2025年12月期の期間において、マーケティング、インフラ整備、及び人材の各分野に対する投資は、成長基盤の構築を目的として継続的に実施しており、総投資額は拡大傾向にあります。



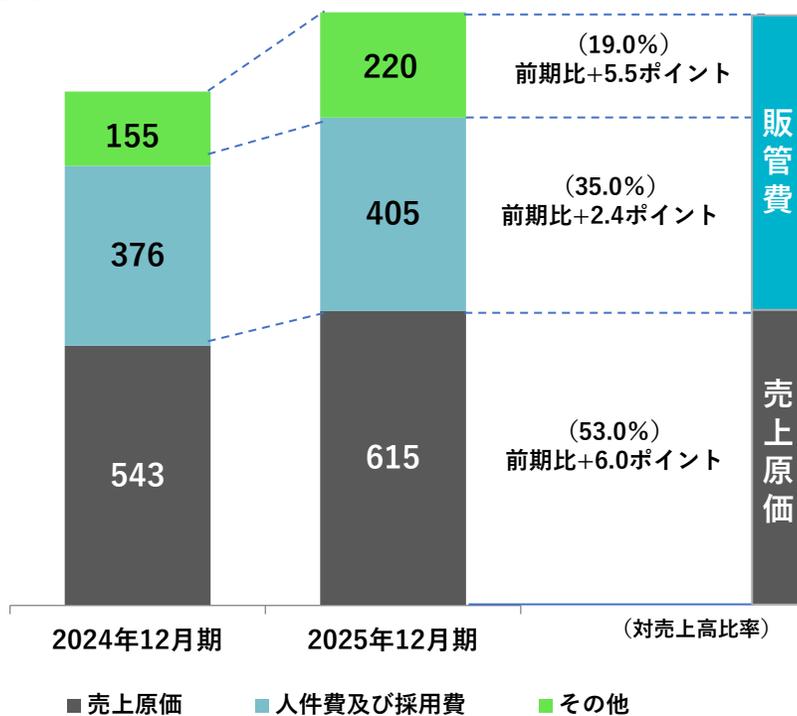
マーケティング及びインフラへの投資は継続する一方、人材投資も持続的に注力しておりますが、投資に占める人材投資比率は相対的に低下傾向。



2025年12月期通期実績 | コスト構造に関する分析

2024年度から2025年度にかけて、営業費用は人材費用、ソフトウェア外注費、広告宣伝費を中心に増加

(百万円)



主な対前期増減項目

【販管費】

人件費及び採用費	+29百万円
地代家賃	+10百万円
広告宣伝費	+33百万円
接待交際費	+7百万円

※株主優待費用に関するもの

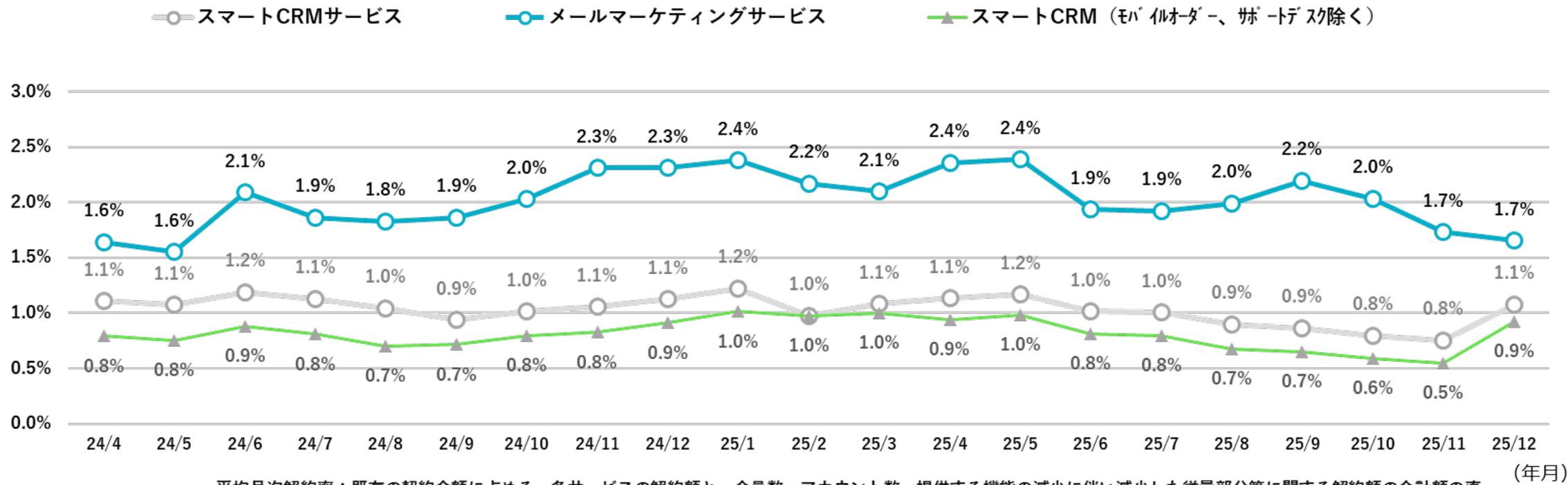
【売上原価】

人件費	+14百万円
ソフトウェア外注費	+35百万円
ソフトウェア償却費	+20百万円
インフラ費用	+23百万円



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は微増傾向
- メールマーケティングサービスは横ばい



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。

INDEX

- 01 2025年12月期通期実績
- 02 2026年12月期通期業績見通し
- 03 成長可能性に関する資料
- 04 APPENDIX



2026年12月期通期業績見通し | 計画および前期比

2026年12月期通期は、パートナー販売支援体制を新設し、またアプリ構築の支援体制も増員し新規案件を増進してまいります。リード獲得から売上計上までの期間を考慮し売上成長は後ろ倒しとし売上増収のみ確保する計画とさせていただきます。

営業費用は、人材の確保・定着を目的に既存従業員の定期昇給等に伴う人件費増、新規サービスの拡充に伴うソフトウェア開発費が増加いたします。加えて、市場競争力の強化を図るべく、データベースサーバーを中心としたインフラ基盤の品質向上に向けた大型投資を実施予定しており、以下を見通ししております。

(百万円)

	2025年12月期		2026年12月期 (計画)		前期比	
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	1,159	100.0%	1,169	100.0%	+10	+0.9%
売上原価	615	53.0%	733	62.7%	+118	+19.3%
売上総利益	544	47.0%	436	37.3%	-108	-19.9%
販売費及び一般管理費	626	54.0%	658	56.3%	+32	+5.2%
営業利益	-81	-7.1%	-222	-19.0%	-140	-
経常利益	-80	-7.0%	-222	-19.0%	-141	-
当期純利益	-101	-8.7%	-223	-19.1%	-122	-



2026年12月期通期業績見通し | ARRの計画修正

中期経営計画の最終年度である2026年12月末のARRについては、主に以下の算定方法をもとに修正を行いました。

- ①スマートCRMの2025年12月期でのリードの獲得状況から蓋然性が高いARR見込みのみを算定
- ②新規事業（GX事業）のターゲットマーケットを一般中堅企業から時価総額2兆円以上の超大手企業への移行に伴う受注件数の修正

(千円)

2026年12月末				
サービス別ARR推移	2025/12末	計画（修正前）※1	計画（修正後）※2	増減率（修正後/修正前）
スマートCRM	761,119	1,283,871	875,277	68.2%
増加率（%）	0.3%	43.3%	15.0%	-
メールマーケティングプラン	184,744	168,949	160,758	95.2%
増加率（%）	-12.7%	-10.7%	-13.0%	-
新規サービス	648	157,180	1,368	0.9%
増加率（%）	-	474.5%	111.1%	-
合計	946,511	1,610,000	1,037,403	64.4%
増加率（%）	-2.5%	44.7%	9.6%	

※1：中期経営計画（2025年2月修正）

※2：中期経営計画（2026年2月修正）



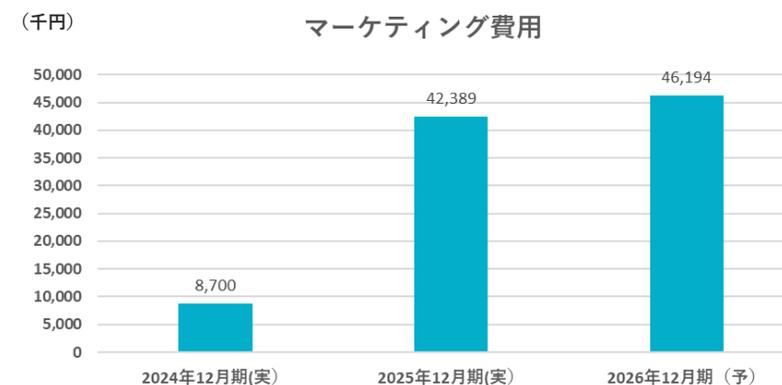
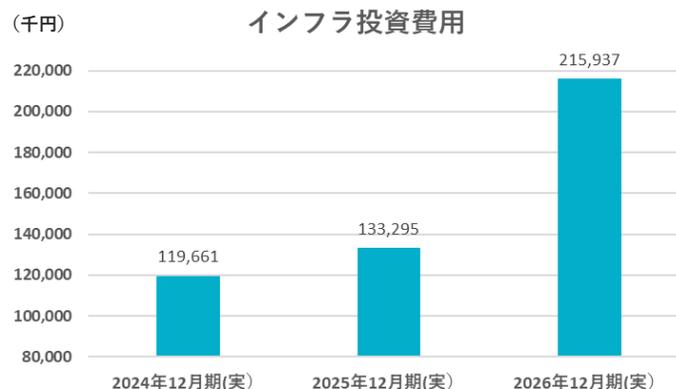
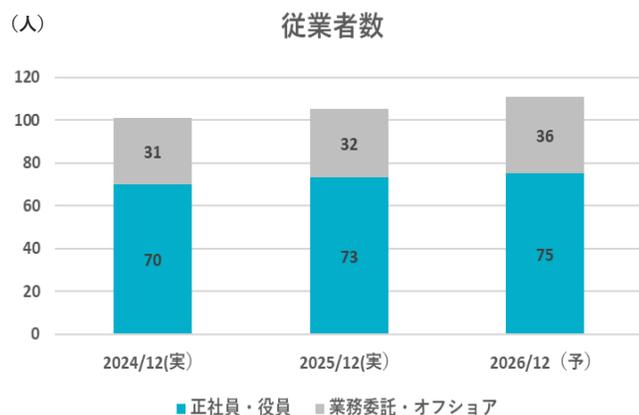
項目	2026年度投資計画
人材・開発関連	<p>当期は、教育や新たな技能習得へ重点的に投資し、個人の専門能力を底上げします。AIやツール導入による業務の自動化や高速化により、管理、営業、技術の各部門において業務効率の改善を計ります。また、業務量の増減に合わせて外部リソース（BPO）を活用し、経費構造の最適化を図ります。</p>
インフラ関連	<p>安定運用の要であるインフラへは、継続的な投資に加え新規にデータベースサーバー群のOracleCloudへの移行も行います。将来の拡張性と安全性を確保するため約80百万円程の一時的な投資を実施します。基盤を刷新することで、高品質なサービス環境を維持します。</p>
マーケティング関連	<p>安定的なリード獲得のサイクルの確立を目指し、今期も広告宣伝・広報・マーケティング領域に対し、前期同様の規模の投資を行っていきます。</p>

2026年12月期通期業績見通し | 2026年12月期の主な投資計画



(百万円)

2026年までの投資増加額（対2023年度比）				
	2024年度（実績）	2025年度（実績）	2026年度（計画）	合計
人材・開発関連	+113	+189	+256	+558
インフラ関連	+24	+38	+120	+182
マーケティング	+6	+41	+45	+92
合計	+143	+268	+421	+832



INDEX

- 01 2025年12月期通期実績
- 02 2026年12月期通期業績見通し
- 03 成長可能性に関する資料
- 04 APPENDIX

顧客管理（CRM）を核に、市場・規模・国境を超えて成長できるビジネスモデル

変わらない価値

顧客管理

×

変わり続ける
顧客接点と技術進化

コンタクトチャンネル

成熟市場と成長市場
の両輪による
持続的成長

成長可能性の
vision

顧客管理（CRM）を核に、
市場・企業規模・国境を超
えて成長できるビジネスモ
デル

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

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

誰のためのサービスか

BtoCビジネスを行う企業
「来店」「購入」「再来店」を
増やし売上を向上させたい企業

提供価値

「継続的な顧客関係構築」

リカーリング性質の売上



■ エコテックサービス wezero
(パルコデジタルマーケティングと連携)

■ 基本サービス
■ オプションサービス
・ サポートデスクの固定料金
・ SMSの固定料金

■ 顧客満足度調査・分析
■ ミッド・スモール向けサービス
■ 海外展開 (アジア)

■ メール配信機能

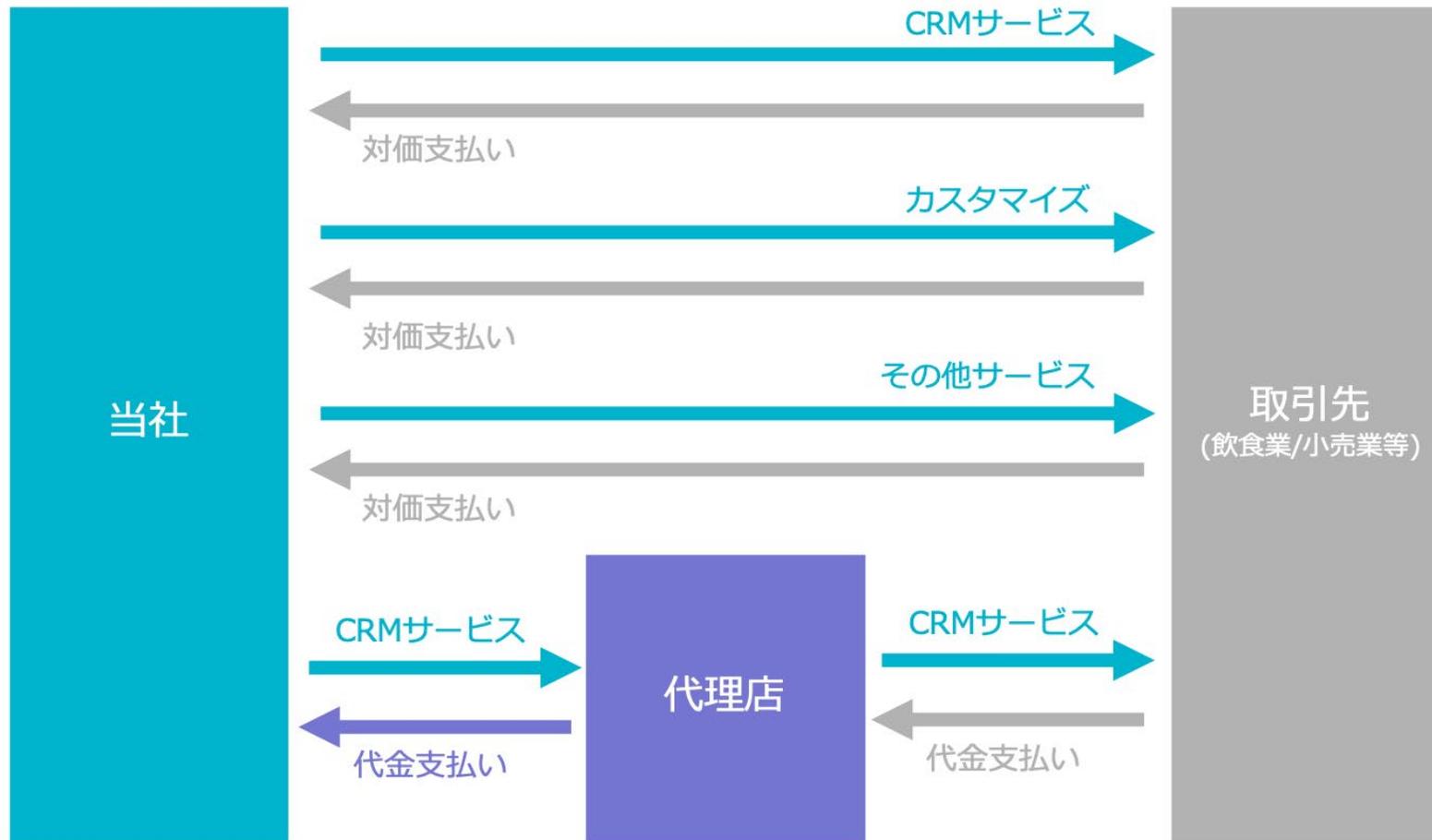
■ CRMサービスに付随する顧客独自のシステム開発費

■ 初期費
■ SMS利用料 (従量)
■ サポートデスク (従量)

■ 決済代行会社との接続連携、決済手数料等



来店履歴・クーポン利用・ポイント保持数など様々な顧客行動データを管理



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)
- betrend Liteの投入
- ノーコード化・UI/UXの大幅改善
- 新サービスの展開
- 海外展開(LINE/Zaloミニアプリ)



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)

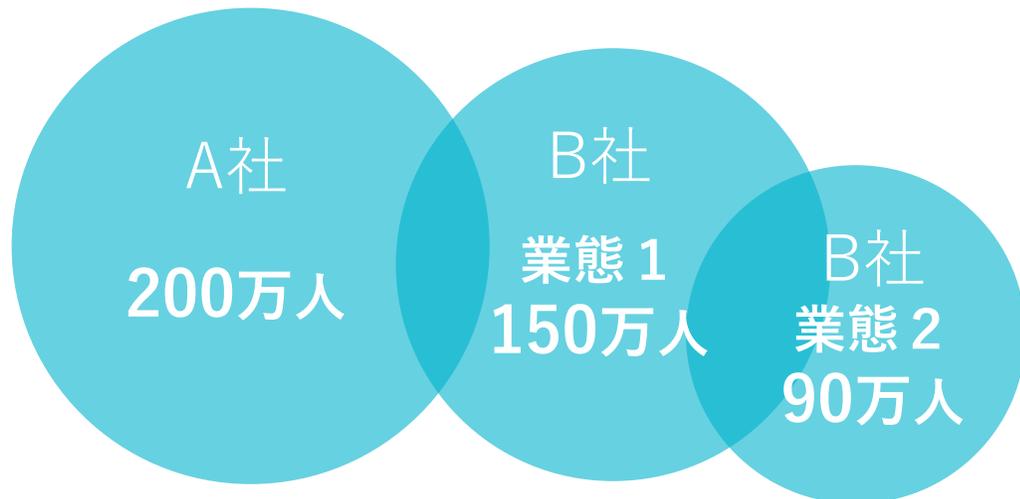


新規事業

- 新規事業の浸透・拡大
(エコテックサービス)

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



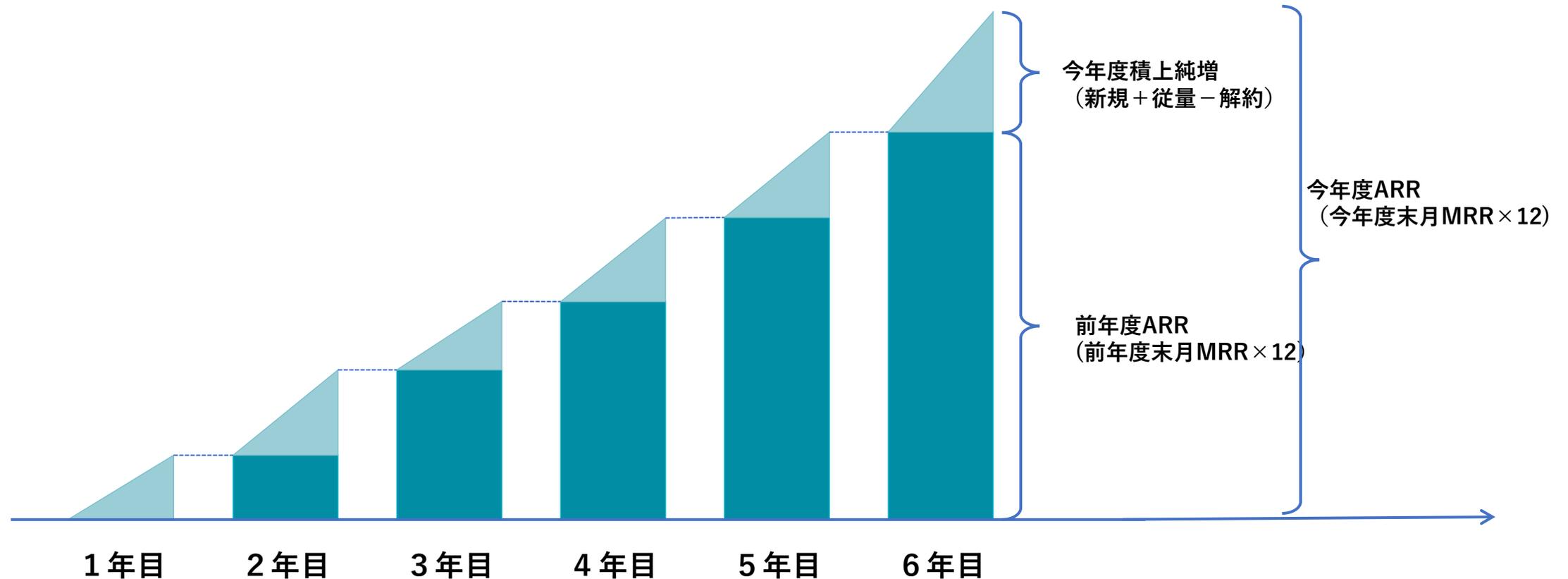
グループウェア/営業管理型CRM

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



- 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)

これまでの25年間

顧客管理(CRM)を軸にデバイスの進化に対応

- ガラケー・スマートフォンなどのデバイスの進化に合わせて、携帯サイト・スマートフォンアプリ・LINEミニアプリなどのコンテンツ配信方法に対応
- メール・SMS・プッシュ通知・LINEメッセージなど、情報配信や個人認証技術にも対応
- POSレジや電子スタンプなど、来店検知方法の進化に合わせた会員管理

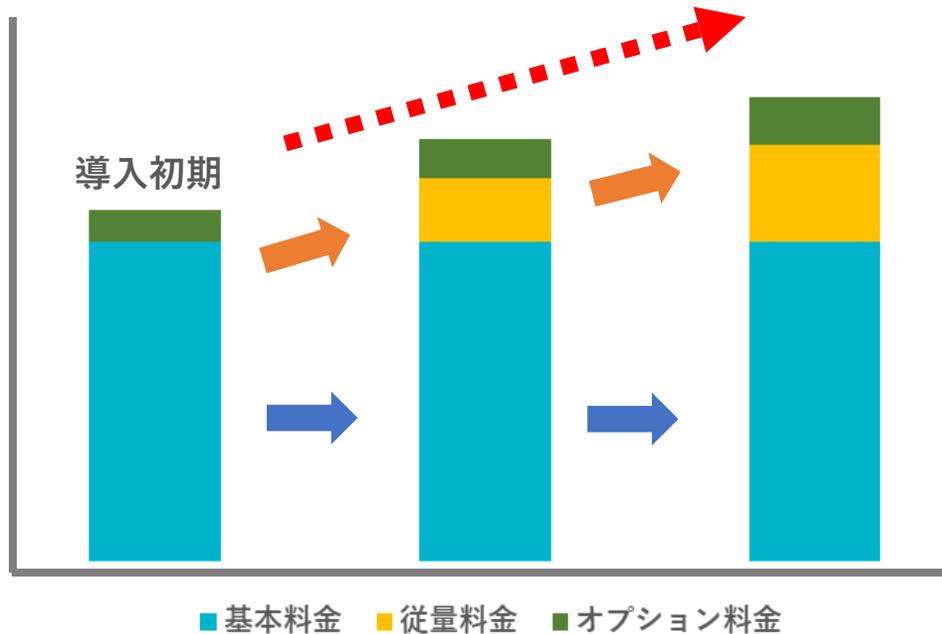
未来に向けた取り組み

技術進化で新たにデータ化される顧客行動データで顧客管理(CRM)を強化

- ウェアラブルデバイスや画像認識技術の向上で取得できる新たな顧客行動データに対応
- オンライン・オフラインの顧客行動を横断的に管理するため、顧客管理(CRM)の重要性が高まる
- AIエージェントによる顧客行動分析から適切な内容・タイミングのプロモーション実施

売上成長モデル

導入企業数の拡大に加え、会員数に応じた従量料金制や付加価値サービス（オプション）の導入を促進することで、導入先1社あたり売上の持続的成長も図ります。



低解約率

顧客の基幹システムとの一体化で情報を一元管理。利用企業の成長に深く根付くパートナーとして伴走することで、継続的な顧客関係構築を支援します。

スマートCRM
サービス



メールマーケティング
サービス

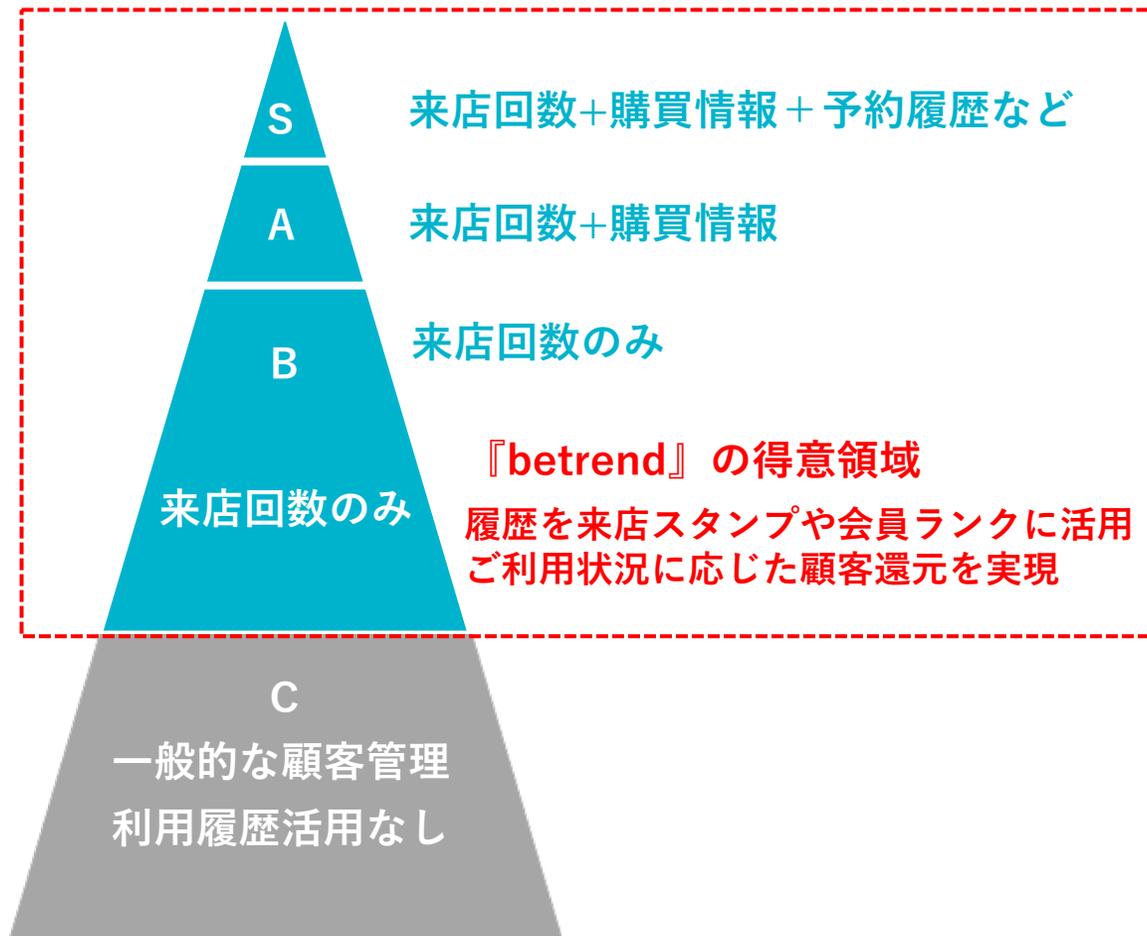
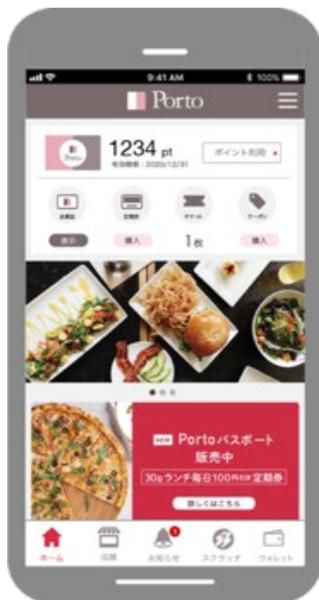


※1：2025年12月末での平均月次解約率 P19参照

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。



サービス開始から25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。

データセンター及びデータベース

- IT専門技術スタッフによる24時間365日の集中監視・運用
- 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
- 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
- システム構成を冗長化
- データ保管管理の暗号化対応
- 最新の免震構造を採用

第三者認証の取得

プライバシーマーク
認定事業者



ISMS認証事業者/
ISO27001認証企業



IS 606530 / ISO 27001

本社にて取得

スマートフォン アプリ

大規模チェーン店事例

カスタマイズ可能で柔軟な会社
サービス・サポート体制

LINEミニアプリ

インストール不要・ノンカスタマイズ

中小企業でも導入しやすい

国内最大の消費者接点 (LINE)に対応

メール マーケティング

銀行・生損保等金融機関で多数
の導入実績

高いセキュリティと信頼性

流通・小売・飲食・サービス業界の大手企業での導入実績



スマートフォンアプリ



株式会社ゴルフ・ドゥ 様



株式会社ダイナック 様



株式会社さとう様



錦半パートナーズ株式会社 様



株式会社エムピーキッチンホールディングス 様



株式会社エンドレス 様

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、顧客マスター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、買上実績と顧客属性を組み合わせでお客様を抽出して、
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。

LINEミニアプリ



株式会社ダイナック 様



株式会社ラケル 様



株式会社エンドレス 様



日本駐車場開発株式会社 様



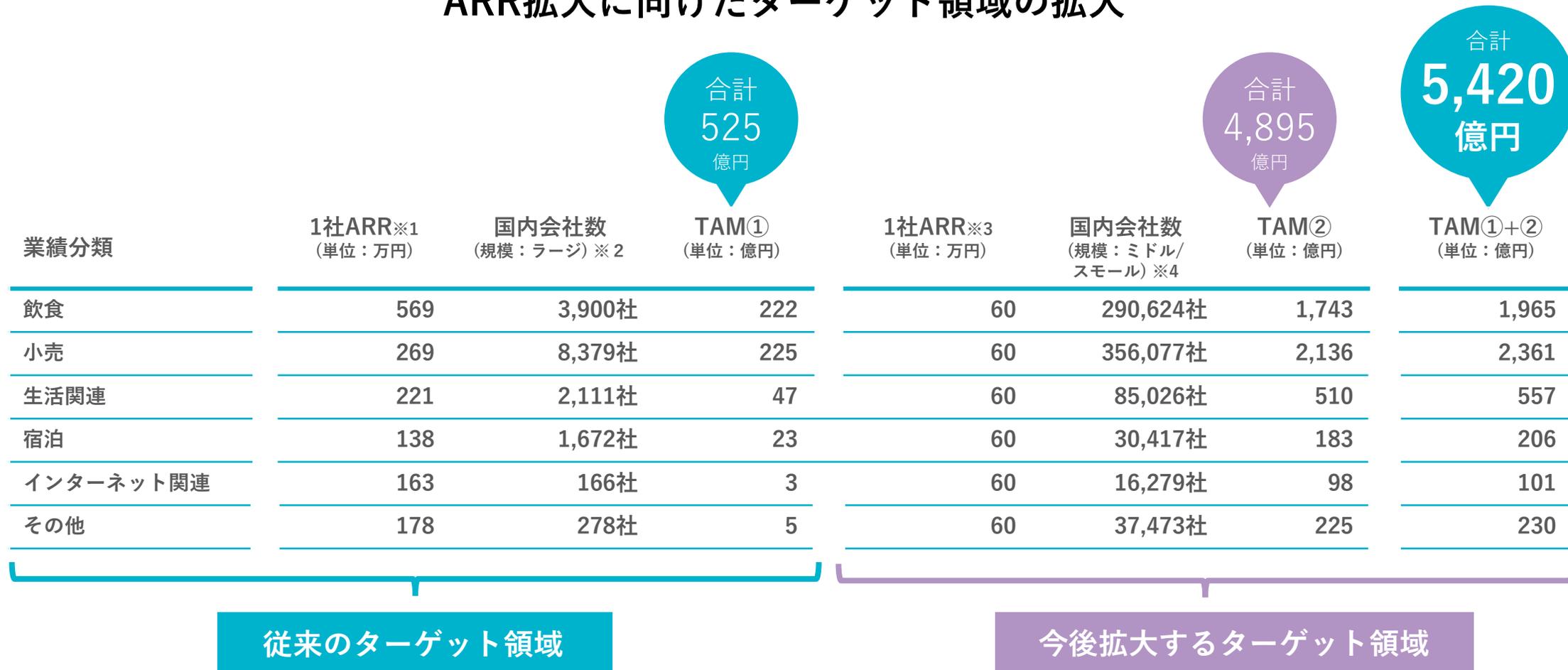
株式会社プラス 様

※『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。

比較項目	A社	B社	当社
サービス特徴	<p>プログラミング不要でアプリの開発・運用・分析ができるクラウド型プラットフォーム。マーケティングと従業員向けの2領域に対応し、専門チームのサポートにより、企業のモバイル活用をワンストップで支援。</p>	<p>低コストで独自のアプリの作成が可能。プッシュ通知やクーポンなどの集客機能から、テイクアウトやデジタルチケットなどの業務支援まで、ニーズに合わせたプランを選択。</p>	<p>本格的なCRM機能（ポイント管理・マイレージ・ランクアップ・クーポン管理・電子スタンプ/顧客分析・サーベイ等）を中核として、多様な消費者接点の変化や技術進化に対応したマルチコンタクトチャンネル（スマホアプリ/LINEミニアプリ/メール配信/SMS/プッシュ通知等）を搭載した統合型サービスを提供。主に流通・小売・飲食業をターゲットとした中・大規模向けに展開。小規模～中規模事業者向けにもノンカスタマイズで利用できる簡易サービスをリリースし、同マーケットへの市場拡大を予定</p>
営業展開	<p>大企業へのアプローチが中心。導入後の運用支援やCRMのクロスセルを推進、専門チームによる手厚い運用支援。</p>	<p>多数の導入実績を持ち、個店～数店舗を運営する飲食・美容などに展開。全国規模で販売・サポート体制。</p>	<p>中堅企業から大手企業まで幅広く展開。全国の大手代理店や、店舗DXソリューションを持つPOSメーカー、モバイルオーダー、来店認知等のベンダーや、Sler等のベンダーと協力した営業展開。</p>
当社との競合状況	<p>アプリ開発会社として競合となるが、当社と同等の顧客管理を行うには相応の費用が必要であり、品質維持・運用のコスト増のため、サービス価格が上がる可能性がある。</p>	<p>標準アプリをベースに営業展開。低価格が強みであり、小規模～中規模のマーケットでは競合となる。</p>	<p>—</p>

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

ARR拡大に向けたターゲット領域の拡大



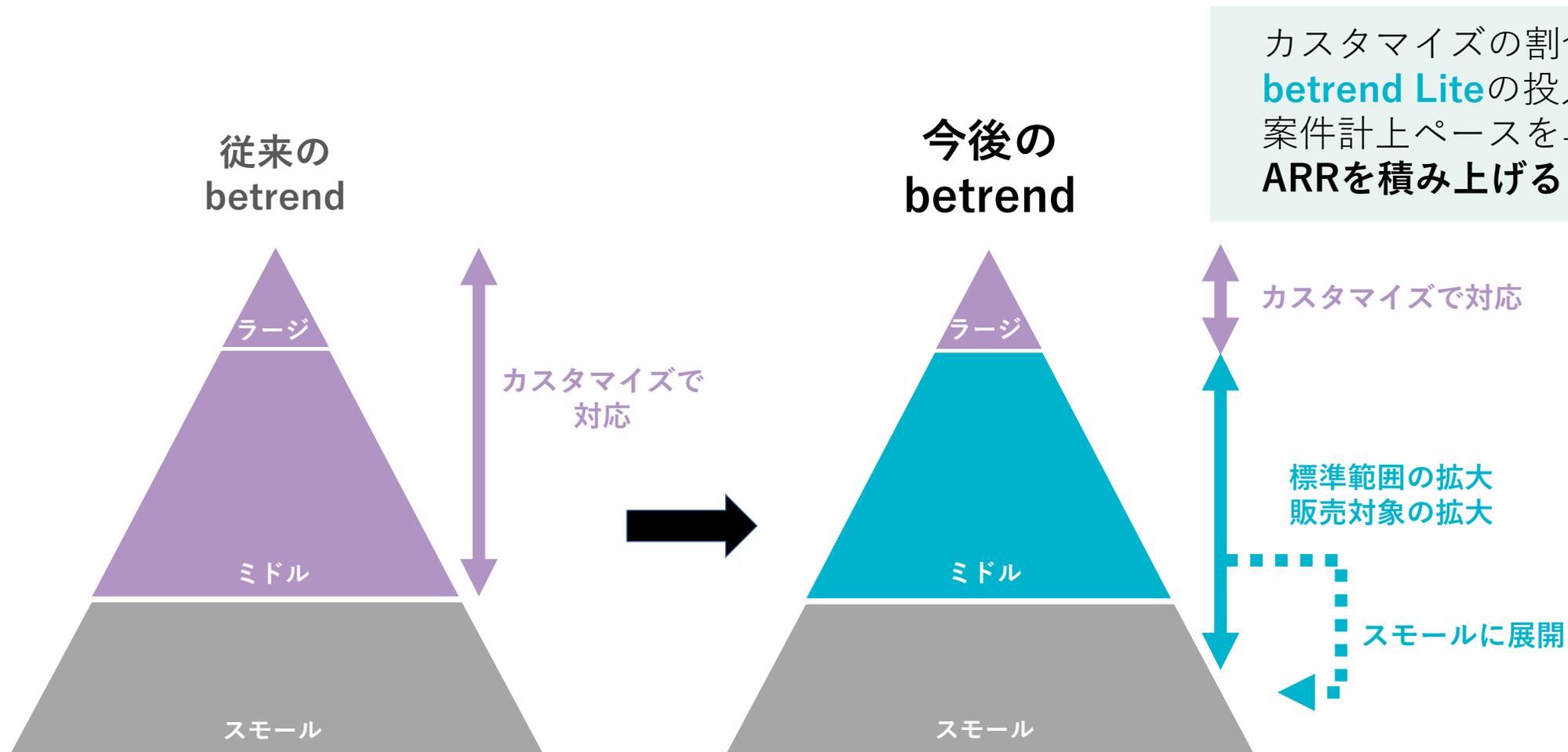
出典、データ抽出条件等

※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 従業員規模50人以上で抽出 ※4 従業員規模5名から49人で抽出 ※3：規模を考慮し、MRRを5万円(×12倍=ARR)と想定した。 ※TAM：Total Available Market

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。

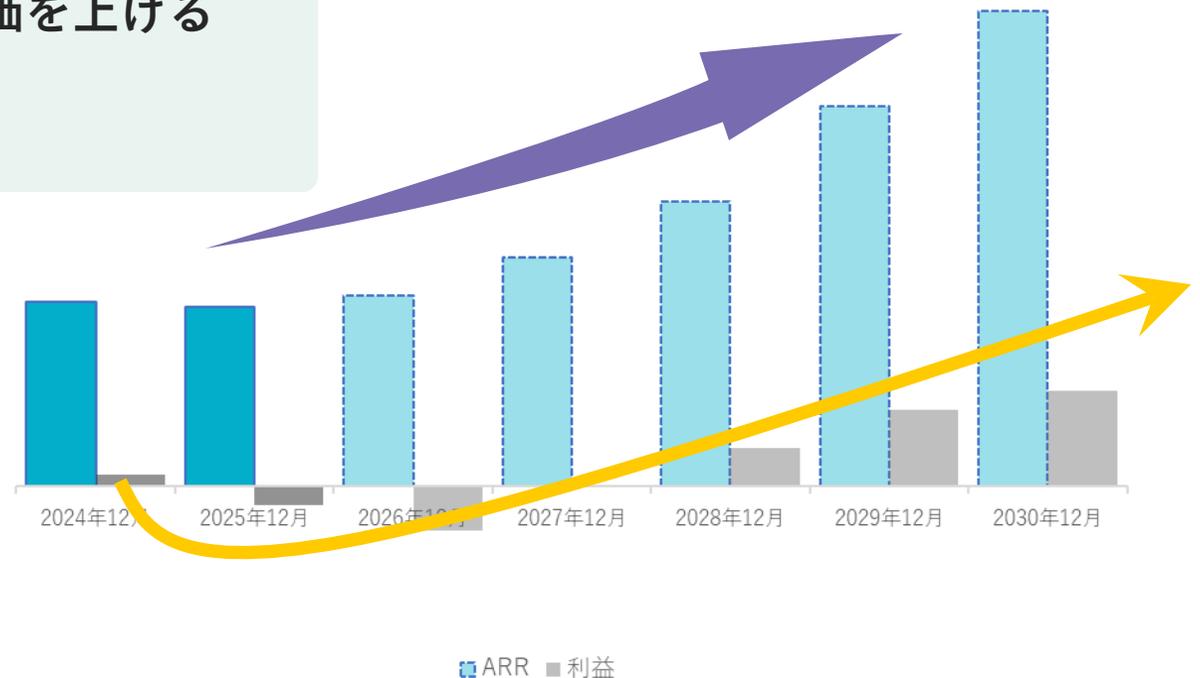
カスタマイズの標準オプション化とスモール展開



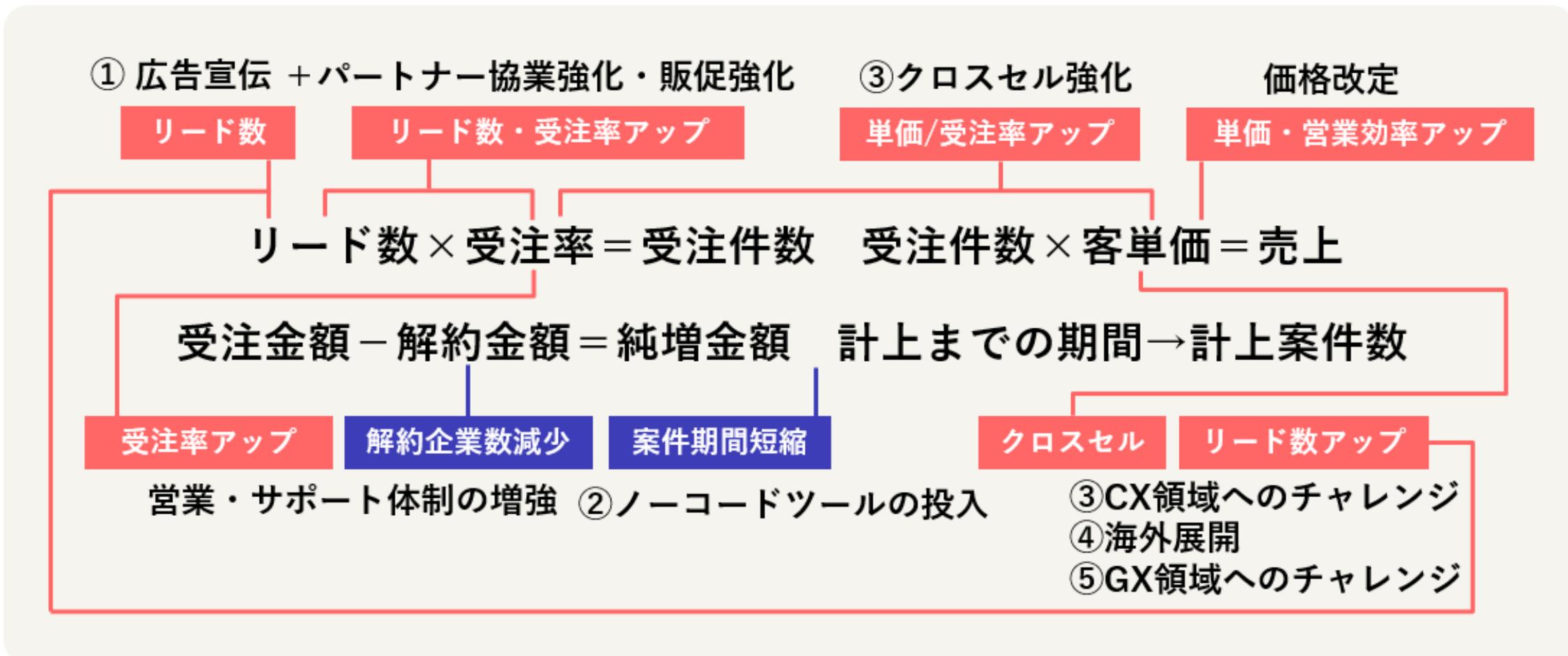
- 既存マーケットは、betrend connectパートナーとの連携を更に強固にし、オーガニック成長を目指す
- 新規マーケットとしてミドル～スモールマーケットを「betrend Lite」により拡大する
- 新サービスによる既存顧客への提案で客単価を上げる
- 海外展開と新規事業でARRを追加する

事業基盤への投資

2030年に向けた
ARR/利益成長イメージ



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。



営業体制の見直し
betrend connectパートとの協業深化

リード数アップ

ノーコードツール等開発基盤の提供

生産性改善・短納期

新機能の提供（アンケート/分析/広告等）

顧客単価アップ

海外展開（ベトナム、他アジア地域）

地域拡大による売上増

wezero事業ターゲットマーケット拡大

新事業による売上増

店舗DXの各分野のトップランナーとパートナーシップを締結し、ハード・システム・サービスの機能連携を深化させます。それぞれの強みを生かすことで、市場における優位性を確立してまいります。

betrend connect

■ 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



日本電気株式会社



株式会社寺岡精工



東芝テック株式会社



株式会社 DearOne

■ 券売機

■ 顧客情報システム

■ 広告配信

■ 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

主な連携サービス	当社施策
POS/券売機	POSデータと当社のCRMをAPI連携させ、外食産業、小売店へ高度なOne to Oneマーケティングを共同提案します。当社の顧客管理機能とPOSメーカーのデータ基盤を掛け合わせ、相互の販路拡大と付加価値創出が可能です。
独自Pay	独自Payが持つ決済データと当社のCRMが持つ顧客データを連携することで、個々に最適化した販促を実現します。残高による再来店動機と予測分析により、顧客体験とLTVを最大化することができます。
来店検知	CRMの購買データと来店検知を連携し、実店舗への来店顧客に対する再来店をメールやプッシュなどの通知で促します。多頻度来店顧客や購入額に組み合わせた施策を提供することで、満足度を高めます。
予約管理システム/ モバイルオーダー	予約管理やモバイルオーダーにより、来店や購入に対する煩わしさを解消し、利便性を提供し再来店や再購入への意欲を醸成します。
EC	ECとCRMを連携することによる、ECに顧客の購買行動を知ることができます。過去の履歴から最適な商品またはサービスを提案し、購買体験を最適化、情報の一元化でサポートの質も向上します。

LINEヤフー株式会社が提供するLINEミニアプリを利用し、クラウドPOSレジ『スマレジ』と連携したシンプルな管理画面でご利用いただける顧客管理を開始しております。ノーコード・ノンカスタマイズで提供できる新ソリューション『betrend Lite』として、今後も他のPOSレジメーカーと連携していく予定です。

スマレジ

- 売上管理
- データ収集
- 顧客管理
- 在庫管理

スマレジがそのまま使える!

LINEミニアプリで再来店率アップ!

betrend Lite

- データ分析
- クーポン
- ポイント管理
- 情報配信
- etc.

2025年11月
リリース

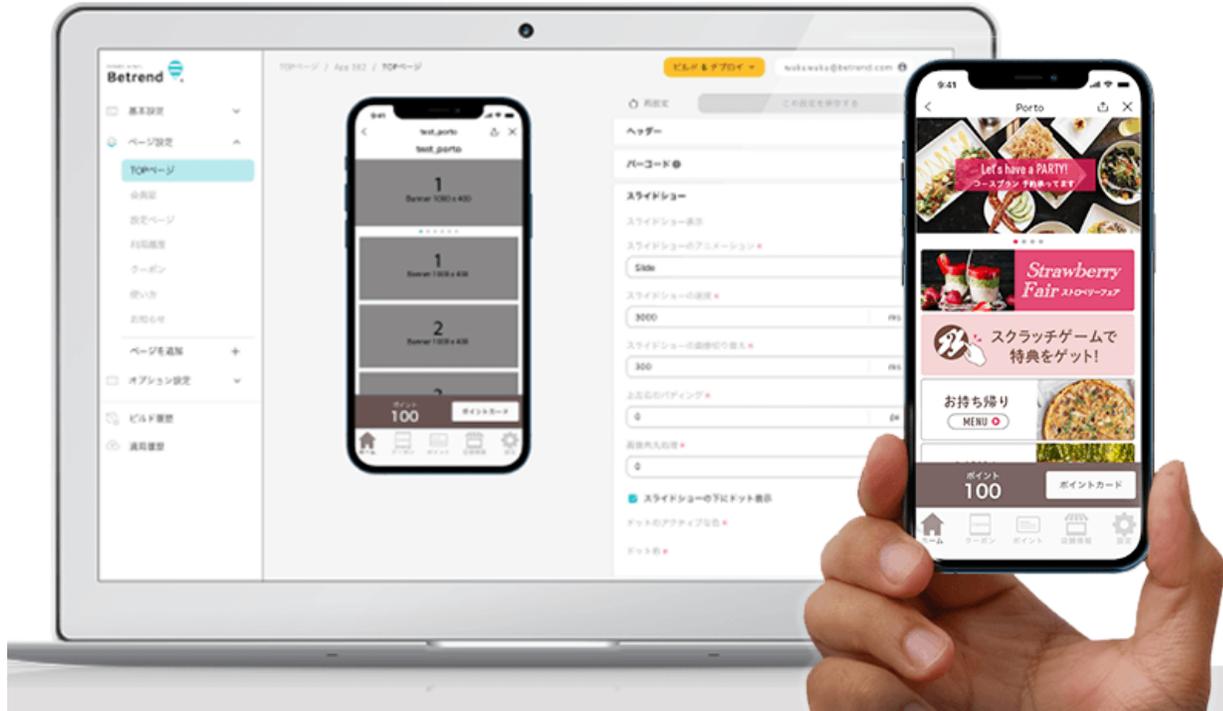
運用結果を可視化

ダッシュボード

設定画面

配信内容と配信結果が一目で確認できる

ノーコードツールにより、顧客のニーズに迅速に対応できることで生産性の改善を図っています。また生成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で
SMB領域への進出を図る

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

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



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



アジア地域を中心に営業展開をしていきます。今後経済成長に伴いチェーン店の拡大が見込まれ、ベトナム地域においては「Zalo」、他のLINEが普及しているアジア地域には、「LINEミニアプリ」での展開を計画しています。



2026年4月より
営業展開を開始予定



ベトナム ホーチミンでの業務提携調印式の様子（2025年7月）



LINEが普及しているアジア地域には、日本同様「LINEミニアプリ」での展開を計画しています



『Zalo』ミニアプリ版の
会員証アプリイメージ
(言語設定による翻訳例)

パルコデジタルマーケティングの新サービスに開発・戦略パートナーとして参画。当サービスの市場への浸透・拡大をサポートします。

企業間ESG連携クラウドサービス

つながる、つたわる、
サステナブル。

wezero[®]

企業間ESG連携クラウドサービス

つながる、つたわる、
サステナブル。

wezero[®]

企業間ESG連携クラウドサービス

特許
出願中

無料トライアル
お問い合わせ



サービス提供基盤の強化

データベース等

管理部門の生産性の向上

人材育成、専門性強化

営業、技術、管理

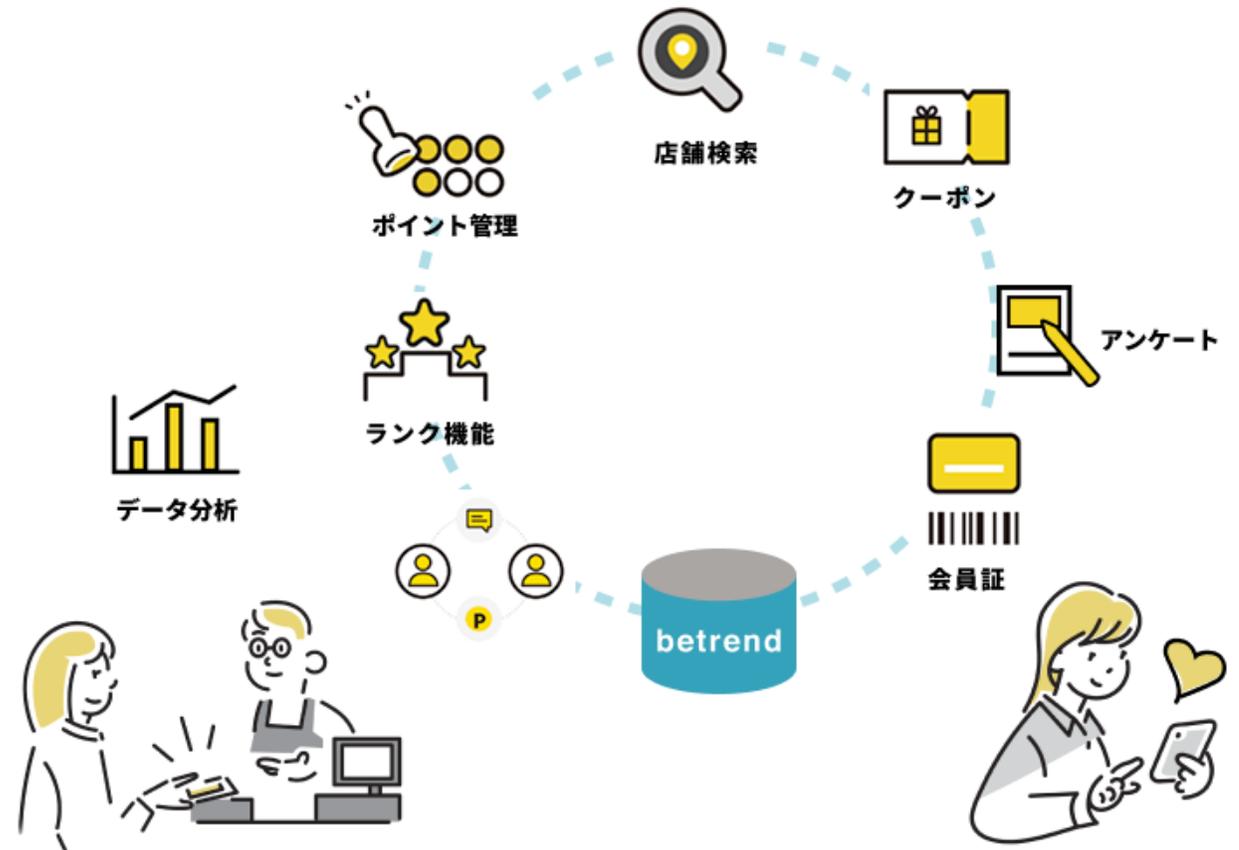
データベースサーバーやネットワークの増強はCRMビジネス成長の根幹であり、安定した稼働と迅速な情報のレスポンスが顧客の信頼を生み、当ビジネスの競争力維持を可能にします。

セキュリティの維持

障害に強い運用の継続性

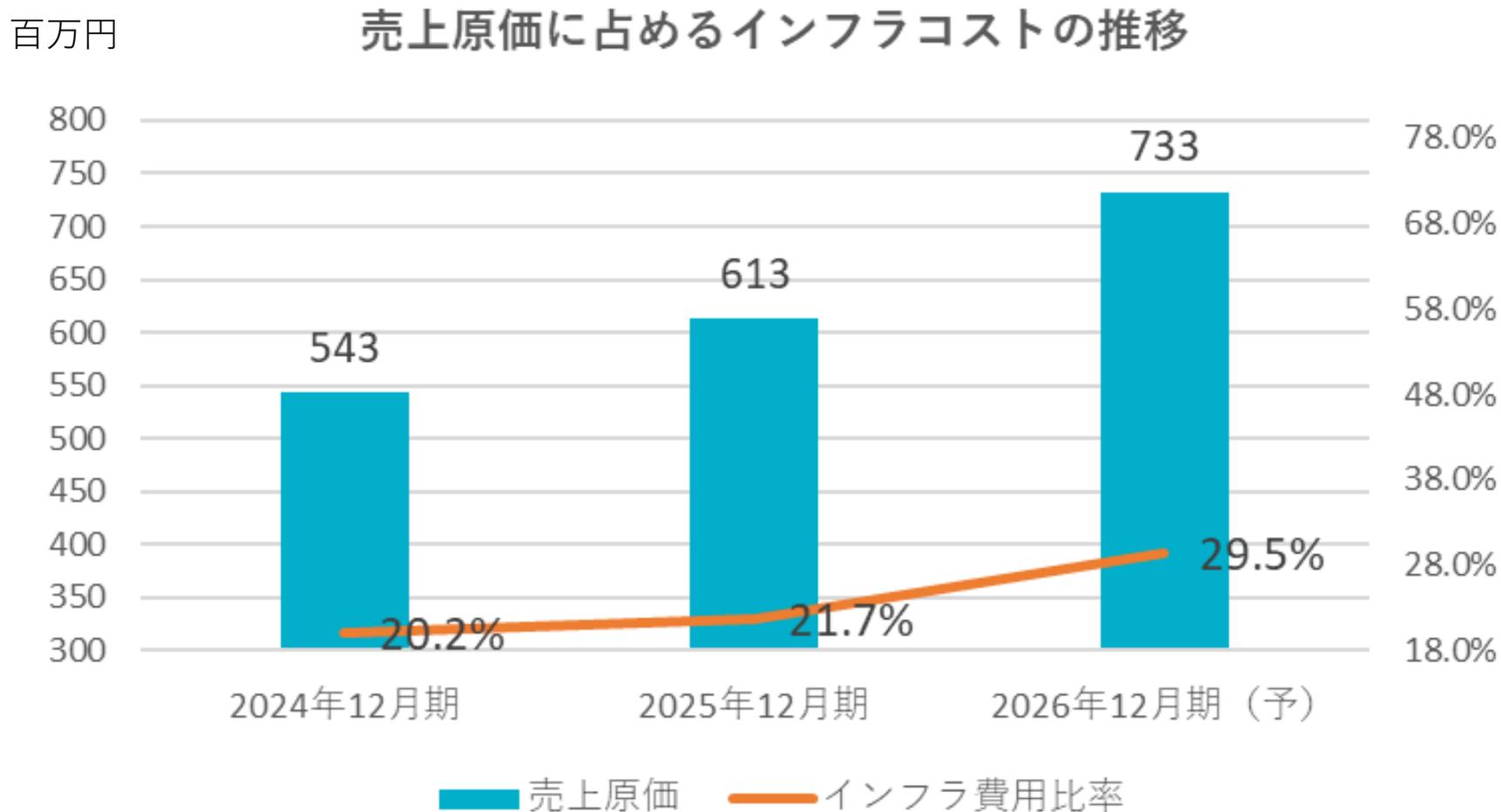
増大する情報に対する
スケーラビリティ

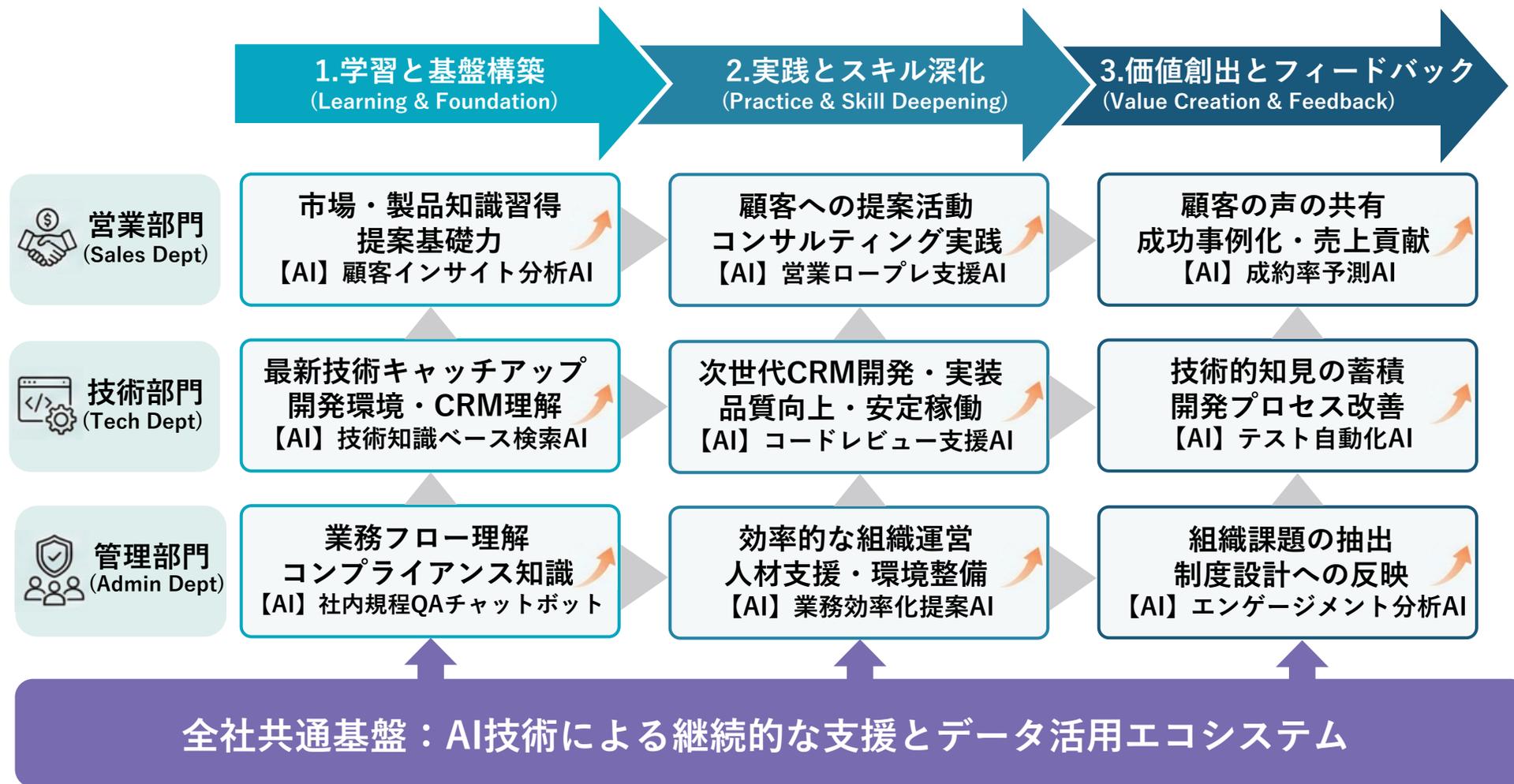
迅速なレスポンス



インフラに関しては毎期継続投資

顧客のニーズを満たす環境を維持し、サービス品質を高めるため、インフラへの継続投資は必須
(2026年12月(予)には、一時費用を含む)

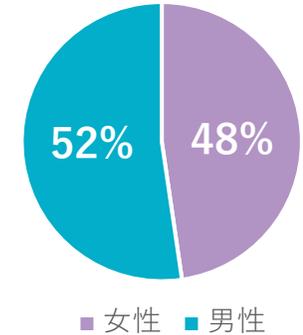




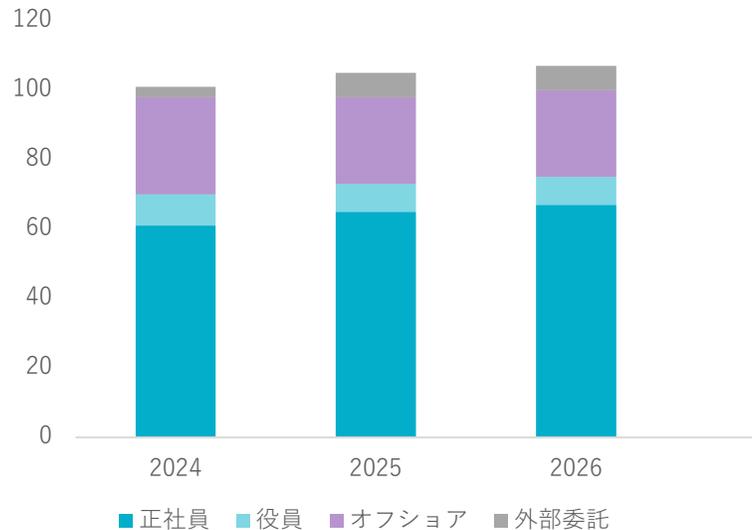
既存社員の生産性の向上を計り、BPOなどを活用し効率的な組織運営を行ってまいります。

- 既存社員の生産性の向上、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

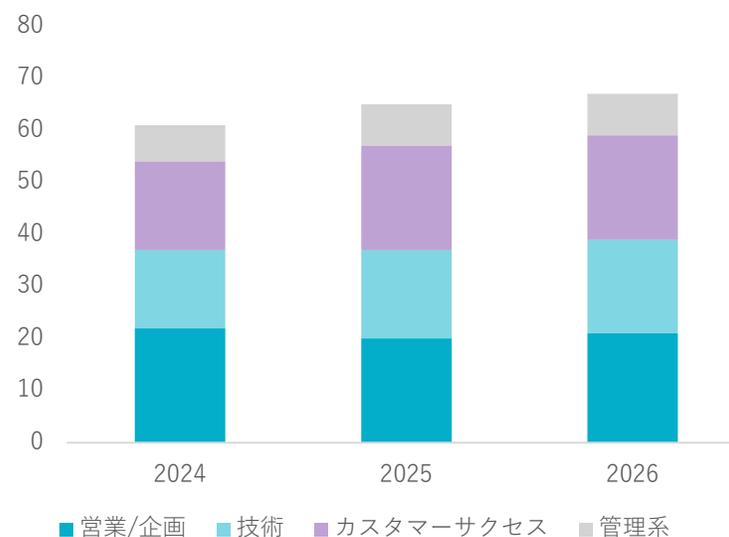
正社員男女比率
(2025年12月末現在)



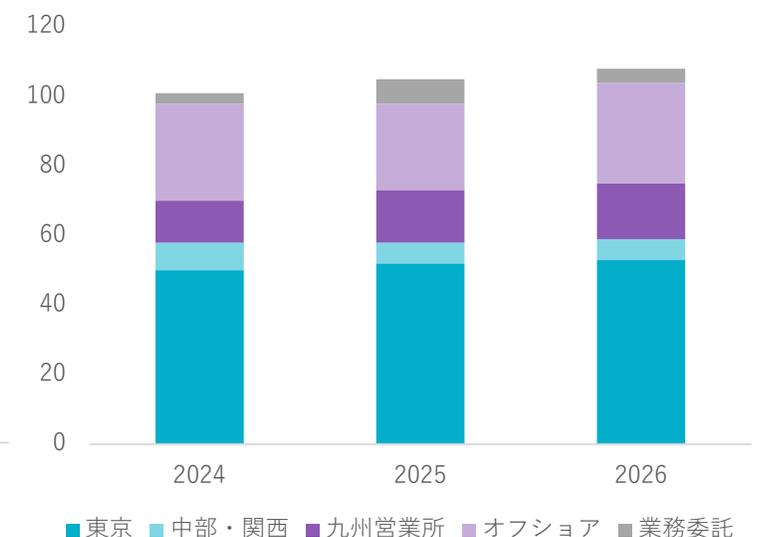
雇用形態別人員構成



正社員職種別人員数



事業所別人数構成



リスク	発生可能性	影響	リスクの内容	対応策
技術変化	中	利益の減少	当社はモバイル・インターネット領域を主力としており、持続的成長には生成AIや高速通信等の最新インフラへの適応が不可欠です。技術革新は極めて速く、的確な動向予測と継続投資が欠かせません。技術変化への対応遅延やコストの肥大化が生じた場合、当社の業績や財務状況に影響を及ぼす可能性がございます。	当社はモバイルでのCRM事業を主軸に、BtoBtoC領域へ効率的に投資しています。独自の強みや長期的なコア技術に資源を継続的に投資し、外部の開発資産や生成AI等を柔軟に活用することで、技術革新への迅速な対応と投資効率の最大化を両立しています。
情報システム障害	低	解約の増加 利益の減少	24時間365日稼働の当社サービスは、自社開発ソフトとクラウド基盤を軸に構成されています。高度な監視体制を敷く一方、AI等を用いた巧妙なサイバー攻撃やデータベースに対する不正アクセス、想定外のシステム障害等により、サービス停止や情報漏洩が生じるリスクを排除できません。これらが発生した場合、顧客の解約や事故対応コストの急増を招き、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	24時間365日の安定稼働に向け、複数のクラウドサービスによる冗長化体制を構築し、大規模障害や急激な負荷増大を回避しています。セキュリティ面ではISMSやプライバシーマークの維持に加え、全役職員への教育と、高度な監視技術を持つ外部委託先を選定しています。さらに、最新のクラウド監視技術と迅速なインシデント対応体制を強化することで、サービスの継続性と情報保護を両立させています。
競合	中から高	売上減少 利益減少	SaaS市場において、当社はBtoBtoC向けCRM領域で高い優位性を確立しています。膨大な開発・運用コストが参入障壁となる一方、独自のAI技術や革新的なアイデアを持つ新規競合の台頭は、当社の市場シェアや業績に影響を与える可能性があります。	当社は、BtoBtoC向けCRMの優位性を保持するため、顧客ニーズに即した機能改善・追加の投資を継続しています。既存の市場認知度を活かした顧客基盤の深耕と、外部パートナーとのシステム連携による環境構築を進めることで、新規参入を寄せ付けない高いスイッチングコストと付加価値を提供し続けます。
海外展開	低	利益の減少	海外展開では、日本と異なる法規制や商習慣がリスクとなります。特に個人情報保護規制への対応に伴う費用増や、規制不適合による罰則等の恐れがあり、これらが当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	現在、有力パートナーと連携し、進出先独自の法規制を事前精査・反映しています。運用の設計段階から各国の規制要件をシステムに実装することで、個人情報保護に伴うコスト増を最小化し、進出先の法改正にも即応できるガバナンスを構築します。
減損損失	中	利益の減少	当社が保有する固定資産（ソフトウェア等の無形固定資産、本社の内装・備品等の有形固定資産）について、将来の収益性や利用価値が低下し、投資額の回収が困難であると判断される場合は、当該資産の帳簿価額の一部または全部を減額し、減損損失を計上する可能性があります。	収益性の向上に向けて、ソフトウェアの機能改善等を通じた収益基盤の強化に取り組むとともに、費用対効果や将来キャッシュ・フローの見通しを慎重に検証し、ソフトウェアの固定資産計上を厳選する方針です。これにより、固定資産の適正な管理と将来的な減損リスクの抑制を図ることを目指します。

※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。

お客様の情報を管理する
CRMという
「変わらない価値」

変わりゆく消費者接点
や技術進化に対応する
「柔軟性」

成熟 × 成長市場の
両輪成長

betrend connect
戦略によるスケール



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、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

INDEX

- 01 2025年12月期通期実績
- 02 2026年12月期通期業績見通し
- 03 成長可能性に関する資料
- 04 APPENDIX

APPENDIX 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 (2025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 109名 (2025年12月末現在)

正社員：65名 (嘱託含む)

役員：8名

業務委託：7名 海外オフィス：29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

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 いちご博多祇園ビル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 (11)

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

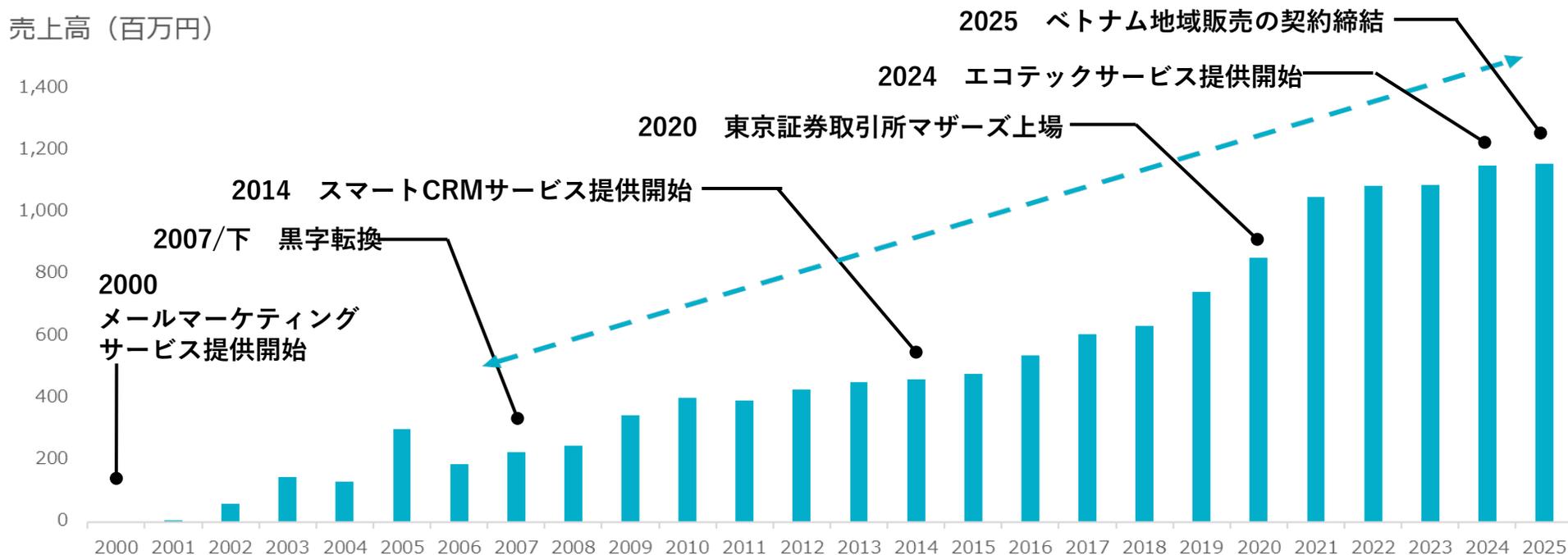


本社にて取得



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



APPENDIX 会社情報源



 ウェブサイト

<https://www.betrend.com/>



<https://x.com/Betrend/>



<https://www.facebook.com/BetrendCorporation>

インターネット番組等出演
出演例



新期事業参入 (GX市場へ挑戦)
2025年9月



ベトナムの市場への参入
2025年10月



2025年第3四半期決算説明
2025年11月

サービス関連セミナー





株主還元	方針/施策
<p style="text-align: center;">配当</p>	<p>当社は経営基盤の強化安定に向けた財務体質の強化や事業拡大のための投資資金の確保に必要な内部留保を図ることを重視しております。よって暫くの間は、無配とさせていただきます。</p>
<p style="text-align: center;">株主優待</p>	<p>投資家層の拡大を目的とし、2025年12月期より株主優待制度を導入いたしました。本制度を通じて株価の安定化を図るとともに、中長期的に当社をご支援いただける株主様のさらなるご参画を仰いでまいります。</p>



- 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。
- 2025年12月期通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。

「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2027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

ひらめきに、わくわく。

Betrend

