

2020年11月12日

各位

会社名 ビートレンド株式会社
代表者名 代表取締役 井上 英昭
(コード番号：4020 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理担当 本多 誠一
(TEL 03-5549-2415)

2020年12月期の業績予想について

2020年12月期(2020年1月1日から2020年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2020年12月期 (予想)		2020年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2019年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		846	100.0	629	100.0	746	100.0
営業利益		91	10.8	80	12.8	51	6.9
経常利益		91	10.8	80	12.8	53	7.2
当期(四半期)純利益		66	7.8	55	8.8	37	5.1
1株当たり当期 (四半期)純利益		69円97銭		58円40銭		40円08銭	
1株当たり配当金		0円00銭		-		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2019年12月2日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2019年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2019年12月期(実績)及び2020年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2020年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(80,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大24,600株)を考慮しておりません。

【2020年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

当社は、「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、社会に貢献する」という経営理念のもと、SaaS型（注1）サービスを提供し、共通のサービスを多くの企業に共有し活用いただくことを目指し、betrend事業を運営しております。消費者が保有するモバイル環境を中心にBtoBtoC（主に実店舗を持つ法人向け）に最適な環境を提供しており、小売店や飲食店を展開する企業に対して顧客満足度の向上を軸足においた顧客情報管理ツールとして、多様な情報送受信の手段及び情報分析手段を有するCRMソフトウェア（注2）プラットフォーム「betrend」を継続的に提供するものです。

CRMサービスは、自社で構築する場合は、消費者が保有するモバイル機器の技術の変化の速さや嗜好の多様性に対応することが求められ、提供する機能の追加・改修及び市場で要求される高いセキュリティ水準に合わせるためのシステムの改変等のために多額の投資をせざるを得ない傾向があります。一方、クラウド型（注3）CRMでは専門の事業者により顧客の要望に応じて柔軟で難易度の高いサービスを安価で提供することが可能であることから、当社の属するクラウド型CRM市場は高いポテンシャルがあると考えております。

一方、わが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により、企業収益は急速に減少、企業の業況判断も急速に悪化するなど、極めて厳しい状況となりました。先行きについては、依然として不透明な状況が継続されるものと思われまます。そのような事業環境の中、当社契約企業の一部業種（飲食業等）においては、休業要請や外出自粛要請等による大きな影響がありましたが、当社サービスが顧客とのコミュニケーションツールであり、コロナ禍にあっても既存顧客との関係を維持・強化するために欠かせないものであることから、解約率は低い水準で推移しております。また、経営体力が強固な大手チェーン店をターゲットに営業展開していることもあり、当社として大きな影響は生じておりません。引き続き新型コロナウイルス感染拡大防止に係る政府見解を踏まえ、お客様と従業員の安全確保のため、在宅勤務及び時差出勤を励行しつつ、お客様への営業活動等については、十分な感染防止策を講じた上でお客様のご要望にお応えできるよう対応しております。

当社の「スマートCRM」においては、既存顧客からの売上増加に力を入れたい企業からの需要が引き続き旺盛であることや、新型コロナ感染症による消費者の生活様式の変容に合わせるマーケティングツールとして、モバイルオーダー、テイクアウトオーダー等の事業者との連携による新たな事業展開もなされております。また、政府のキャッシュレス化の推進政策が追い風となり、スマートフォン決済を軸としたサービスも期待されております。

その結果、引き続き導入企業・店舗数ともに堅調に推移しており、2020年9月末時点で利用会員数は17,154,578名（対前年度末比14.0%増）と堅調な需要が続いております。

このような状況の下、2020年10月に開催された取締役会において当期の修正計画が承認され、2020年12月期は、売上高846,119千円（前期比13.3%増）、営業利益91,279千円（前期比76.9%増）、経常利益91,079千円（前期比70.0%増）、当期利益66,024千円（前期比74.6%増）と増収増益を予想しております。

- （注） 1. SaaS（Software as a Service）：ソフトウェアをクラウドサービスとしてネットワーク経由で顧客に提供するサービスです。
2. CRMソフトウェア：CRMとは、顧客関係管理を意味する用語です。当社は、当機能をソフトウェアとして提供しております。
3. クラウド：クラウドコンピューティングの略語です。インターネットなどのコンピュータネットワークを経由してソフトウェアを利用する仕組みの総称です。利用者は自社でハードウェアを所有し、ソフトウェアを構築しシステムを利用・運用するのに比べ、システムにかかる開発や保守・運用を提供者側が行うことで費用の軽減になります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

2020年12月期の売上は846,119千円(前期比13.3%増)を見込んでいます。

当事業はSaaS型でCRMソフトウェアを提供する単一セグメントではありますが、利益計画策定上、以下の区分に基づいて算出しているため、区分ごとに記載いたします。

なお、各項目の売上予想につきましては、2020年9月までは実績値として、2020年10月から2020年12月は各項目の見積りにより算定しております。

betrend 事業

(a)CRM サービス

当社の主たるサービスは、CRMソフトウェアをクラウド環境で企業に提供することであり、現在顧客情報管理ツールも含めた「スマートCRMサービス」及びメール配信サービスに限定した「メールマーケティングサービス」です。

収益は、サービス料を毎月課金する月額収入となっております。サービスの提供が開始された後は、顧客からの解約申請がない限りは契約が継続されます。

提供サービスによる収益は、以下のように区分されます。

- (1) 基本課金：CRMサービスのうち汎用的なサービスのパッケージ部分
- (2) 従量課金：基本課金で定めた上限会員数等を越えた場合に発生する部分
- (3) オプション等の購入による追加課金：基本課金に含まれない当社CRMサービスを補完するサービスによる部分

新規顧客からの申し込みや既存顧客からの(2)及び(3)の申し込みによる売上(以下、「新規売上」といいます)等により、売上が積み上がる性質を持っております。よって、予算策定は、2019年12月時点での売上高に「新規売上」を加算し、さらに想定される解約を減算し売上高を算出しております。

新規売上については、2020年1月から2020年9月までは実績値とし、2020年10月から2020年12月までは、受注案件及び受注見込案件を個別に考慮し、「スマートCRMサービス」および「メールマーケティングサービス」ごとの新規売上を算定しております。現在の想定している2020年10月から2020年12月までの3ヶ月の平均では、「スマートCRMサービス」では772千円/月、「メールマーケティングサービス」では79千円/月の新規売上を見込んでいます。

解約については、2020年1月から2020年9月までは実績値とし、2020年10月から2020年12月までは、「スマートCRMサービス」及び「メールマーケティングサービス」ごとに、解約案件及び解約見込案件を個別に考慮して算定しております。2020年10月から2020年12月までの3ヶ月間の月平均は、「スマートCRMサービス」では447千円/月、「メールマーケティングサービス」では344千円/月の解約を見込んでいます。

以上の新規売上の加算、解約による減算の積み上げ及び2020年9月までのCRMサービスの実績488,913千円を踏まえ、2020年12月期のCRMサービスの売上高計画を654,719千円(前期比15.6%増)としております。

(b)カスタマイズ

上記「CRMサービス」は、導入時に、顧客企業の既存システムとの連携、顧客ニーズに合わせたシステム構築などのシステム開発を伴うことがあります。

顧客の要望に合わせ必要な工数を算出し当社の工数毎の単価に乗じて金額を算出しています。2020年12月期においては、2020年1月から2020年9月までは実績値とし、2020年10月から2020年12月までは、2019年12月期の実績及び既に受注済みの案件を基に、カスタマイズ売上高を算定しております。

以上の算定方法及び2020年9月までの実績110,976千円を踏まえ、2020年12月期のカスタマイズ

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ズ売上高計画を 153,321 千円（前期比 2.9%増）としております。

（2）売上原価、売上総利益

売上原価は、主に人件費及び外注費、ソフトウェアの減価償却費、クラウドサーバの利用料、サービスを提供する上で外部仕入を要する場合の仕入費用、家賃等により構成されています。

なお、各項目の費用の予想につきましては、2020年9月までは実績値とし、2020年10月から2020年12月については各費用項目の見積りにより、実績と見積りの合計としております。

当社が提供するソフトウェアサービスのほとんどは自社開発によるものであり、新規機能や顧客ニーズをいち早く具現化するためにもサービスの自社開発が必須と考えており、当開発に関わる人件費及び外注費については、それぞれの人員計画に基づき見積もっております。

ソフトウェアに関わる費用につきましては、ソフトウェアの資産計上額の減少により減価償却費を 56,727 千円（前期比 5.6%減）としました。一方、ソフトウェアの運用費及びカスタマイズ原価につきましては、CRM サービス契約及びカスタマイズ売上の増加に伴い 98,121 千円（前期比 8.7%増）としております。

仕入費用は、CRM サービスやカスタマイズサービスを提供する上での外部からの仕入により発生するものです。過去の実績から勘案して算定しておりますが、当費用の一部は売上高に連動して発生するものもあり、実績及び2020年10月から2020年12月の売上内容を勘案し 134,619 千円（前期比 33.6%増）としております。

以上を踏まえ、2020年12月期の売上原価の予算は、360,405 千円（前期比 12.7%増）、売上総利益の予算は 485,713 千円（前期比 13.8%増）としております。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費とそれに連動する費用（福利厚生費、採用費、旅費交通費）、業務委託費等、支払報酬で構成されております。各項目費用の予想につきましては、2020年9月までは実績値とし、2020年10月から2020年12月につきましては各費用項目の見積りにより、実績と見積りの合計としております。

人件費は、人員計画に基づき役員の報酬及び社員の給与、社会保険料等を見積もり 281,850 千円としております。業務委託費は、プライバシーマークや ISMS といったセキュリティ関連の費用が主なものですが、2020年12月期はこれらの費用に加え、株式公開費用（新規上場料、公募売関連費用等）を算定しており、25,960 千円としております。また、支払報酬は、その主なものは会計監査費用であり、現在の会計監査報酬を勘案し 25,088 千円と算定しております。

その他の費用は、地代家賃や広告宣伝費であります。2019年12月期の実績を勘案し算定し、その合計額を 61,537 千円としています。

以上を踏まえ、2020年12月期の販売費及び一般管理費は、394,435 千円（前期比 5.1%増）、営業利益は 91,279 千円（前期比 76.9%増）としております。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外損益は、主に支払利息として営業外費用を 298 千円見込んでおります。以上の結果、2020年12月期の経常利益は 91,079 千円（前期比 70.0%増）を予想しております。

（5）特別利益・損失、当期純利益

特別利益・損失は見込んでおりません。以上の結果、税引前当期純利益は、91,079 千円（前期比

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

70.0%増)、法人税額等 25,054 千円、当期純利益 66,024 千円（前期比 74.6%増）を予想しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。