



**BENEFIT JAPAN**



# 決算説明会

2017年3月期 第2四半期

株式会社ベネフィットジャパン

～ アイデアと情熱で世界を変える ～

2016年11月15日

# 0 目次

- I. 会社の概要**
- II. 当社の特徴・強み**
- III. 2017年3月期 上期ハイライト**
- IV. 2017年3月期 上期の取り組み**
- V. 2017年3月期 業績見通し**
- VI. 将来見通しに関する注意事項**

# I. 会社の概要

# 1 株式会社ベネフィットジャパンとは

**設 立** 1996（平成8）年6月6日

**代 表 者** 代表取締役社長 佐久間 寛

**事 業 所** ●本社（大阪市中央区道修町1-5-18）  
●東京事業所（品川区西五反田1-31-1） ●大阪事業所（大阪市北区梅田1-8-17）

**子 会 社** ●株式会社ライフスタイルウォーター（大阪市中央区道修町1-5-18）

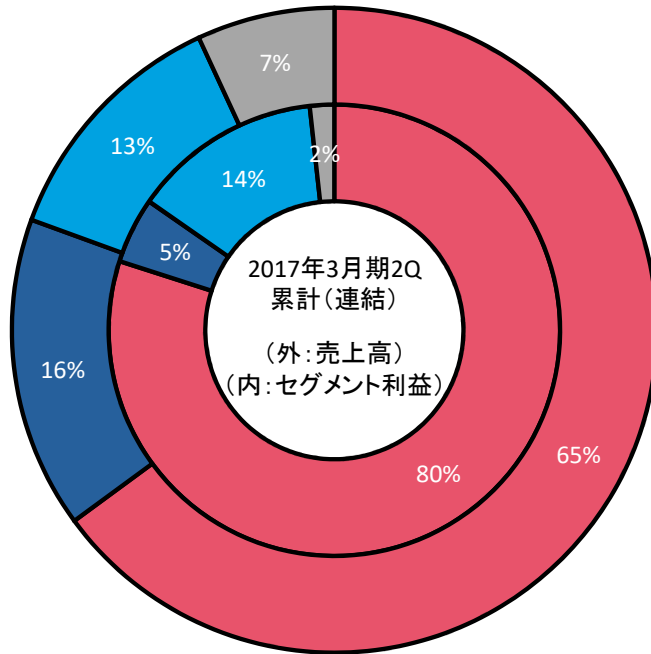
**資 本 金** 604,979千円（2016年9月末） **従 業 員 数** 106人（2016年9月30日）

**事業内容** ●MVNO事業 ●天然水宅配事業  
●契約加入取次事業 ●その他事業（ハウスバンダー事業）

## 経営方針 BUSINESS POLICY

**情報通信サービス**を中心にお客様の**ライフスタイル**をもっと楽しく便利に！

## 2 事業の概況



■MVNO ■契約加入取次 ■天然水宅配 ■その他

### MVNO事業

MVNO（仮想移動体通信事業者）サービス、主に、モバイルデータ通信サービスおよびその付帯サービス

### 契約加入取次事業

主に、モバイルデータ通信サービスの加入取次（通信事業者の販売代理店業務）

### 天然水宅配事業

連結子会社「(株)ライフスタイルウォーター」による天然水宅配サービス

### その他事業

ハウズベンダー事業（住宅設備機器、資材、建材などの提供）

**MVNO事業における通信利用料をはじめ、契約加入取次事業、天然水宅配事業のすべてでストック型の課金モデルとなっており、会員数の拡大を実現することで、継続的かつ安定的に発生する月額の利用料金等の収益が増大**

## 2 事業の概要 MVNO事業

一般顧客向けMVNOサービスを「ONLYSERVICE」と総称して、自社独自のサービスを提供（SIMカード、通信機器、デバイス、コンテンツ等のパッケージ化）



### 【モバイルデータ通信サービス】

#### ONLYMobile

- モバイルWiFiルーターとタブレット端末またはノートパソコンとセットでの割賦販売契約
- 工事不要、プロバイダ契約不要



#### ONLYスマホ

- 初心者でも安心して使える（月額900円～）
- 3つの強力サポート  
：「ずっと安心補償」、「遠隔サポート」、「無制限クラウド」



### 【光ネットワークサービス】

#### ONLY光

- 光ファイバーを使った、より高速で快適、お得なブロードバンドサービス
- 最大1Gbps、WiFiによりスマホも快適に使用可能

### 【モバイルデータ通信サービスの付帯サービス】

#### ONLYOPTION

- 様々なサービスやコンテンツを月額利用料で提供

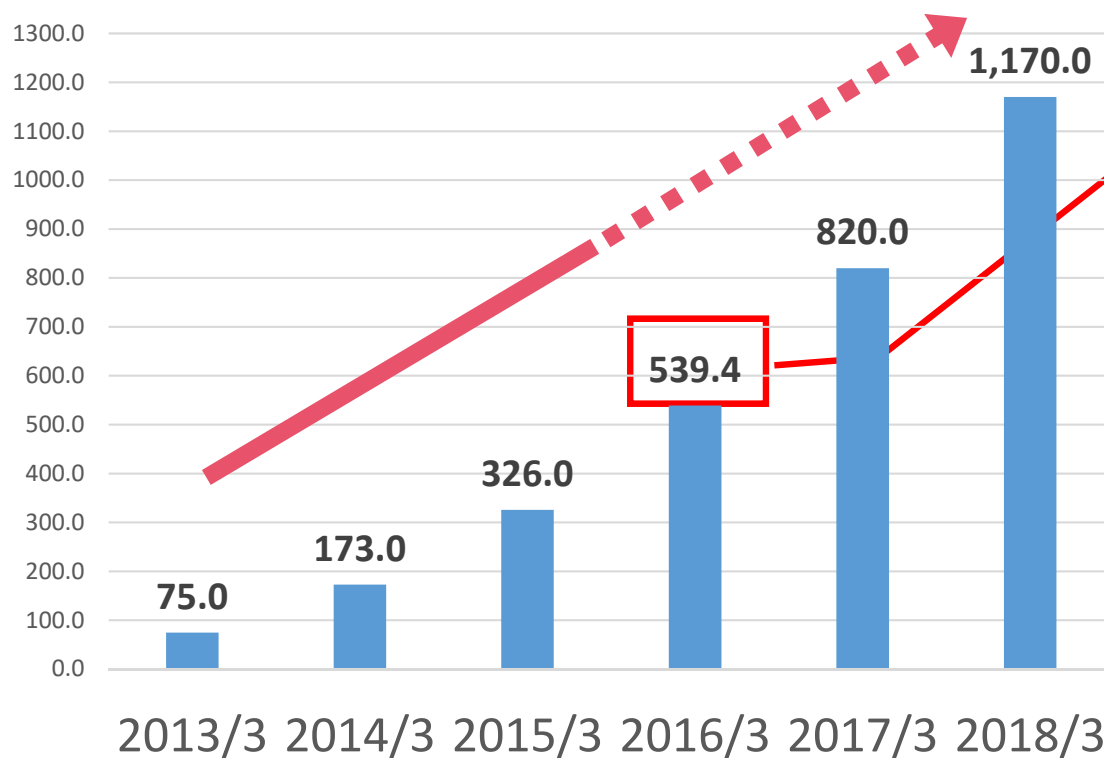


## Ⅱ. 当社の特徴・強み

## 2 MVNO事業 市場の成長性

### 市場の成長性

#### ■ MVNO\*市場規模の推移（万回線）



2016年度  
個人向け需要を中心に拡大

「SIMロック解除」義務化  
SIMロックフリー端末  
携帯大手3社の実質0円自粛

独自サービス型SIMの  
市場規模は更に成長

\*独自サービス型SIM  
出典：MM総研

予測



# 1 コミュニケーションセールス①

## コミュニケーションセールス ≠ 一般の店頭販売

### 【攻めのアプローチ】

主な販売チャネルは集客力のある催事場所で、こちらから顧客にアプローチし、実際にタブレットやPCに触れて体験していただくこと(=タッチアンドトライ)を基本に、**FaceToFace** のコミュニケーションを展開。



ホスピタリティを持った接客と商品のデモンストレーション及び説明で顧客ごとに合った活用イメージを提供



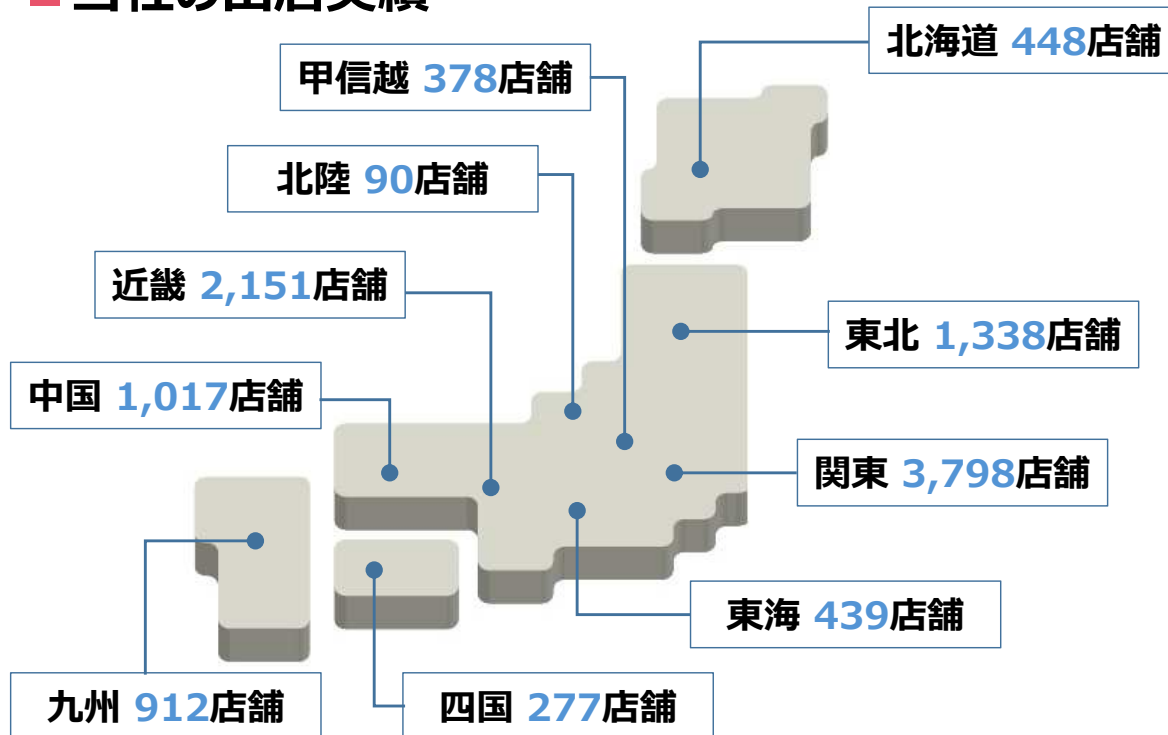
## 2 コミュニケーションセールス②

# コミュニケーションセールス ≠ 一般の店頭販売

特定の店舗を持たない中で、20年のキャリアにおいて約10,000店舗の活動実績

120万人の新規の顧客を開拓

### ■ 当社の出店実績



- ショッピングセンター
- スーパーマーケット
- ホームセンター
- ディスカウントストア
- アウトレットモール

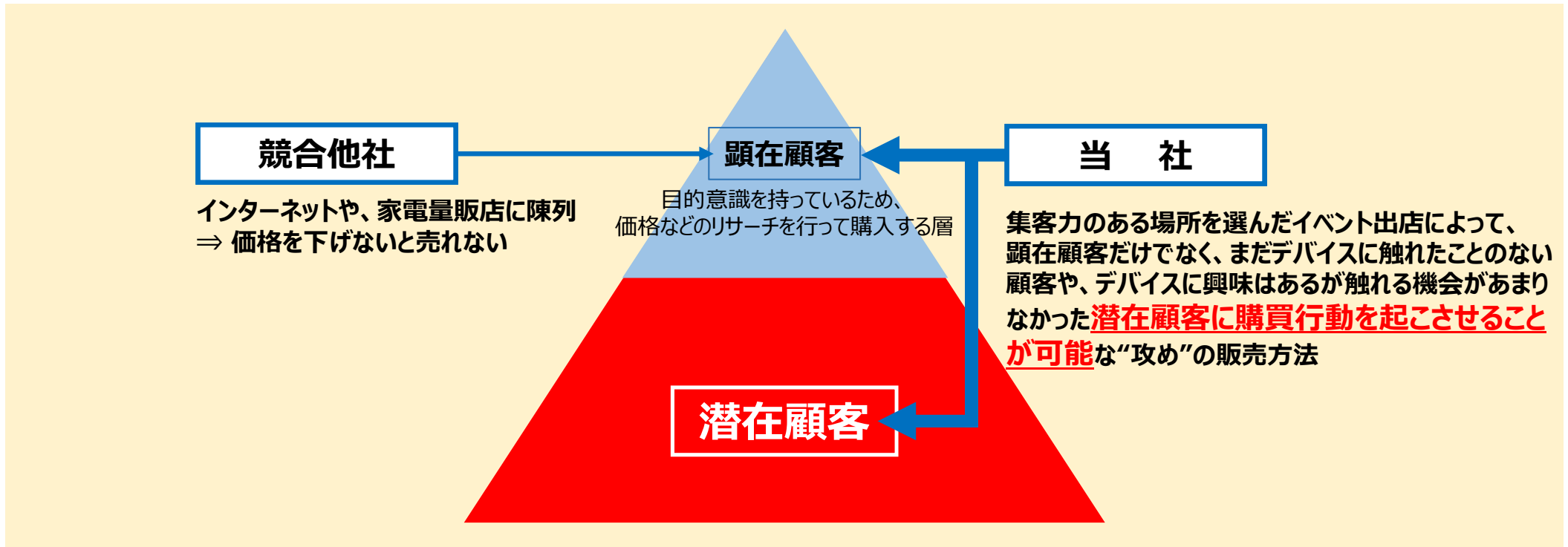
など

全国的な販売活動が可能な  
ネットワークを実現

3 コミュニケーションセールス③

コミュニケーションセールス ≠ 一般の店頭販売

顕在顧客だけでなく、**潜在顧客の開拓が可能**なため、  
**価格競争に巻き込まれにくい**



## 4 コミュニケーションセールス④



コミュニケーションセールスを

通じて大都市との

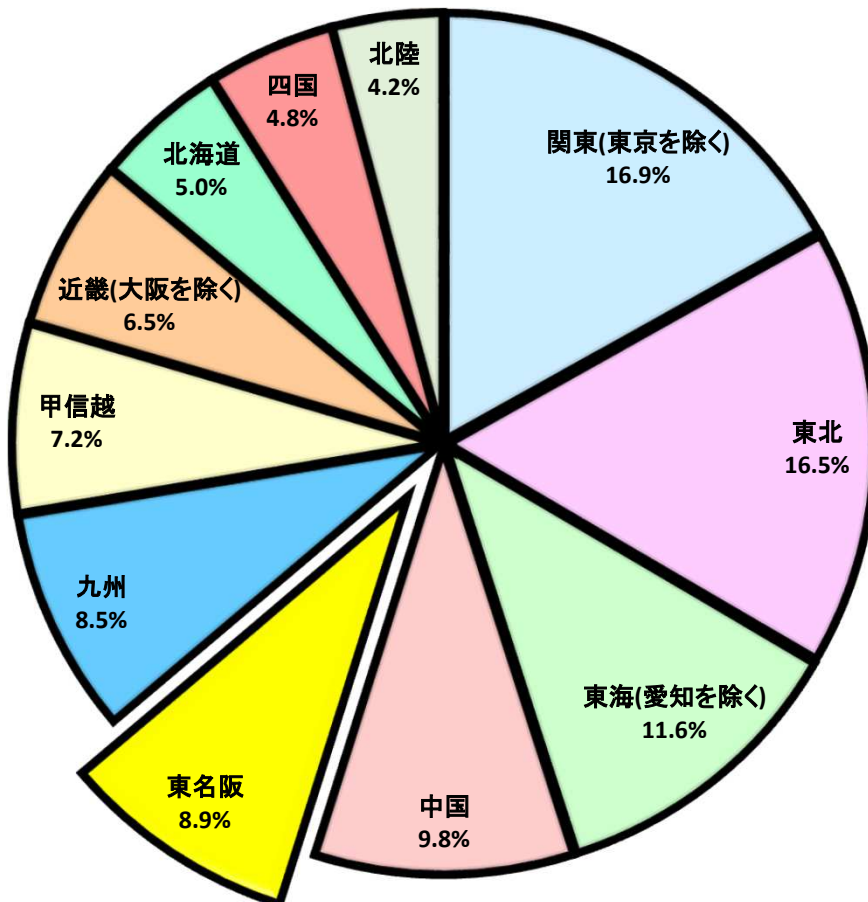
ITリテラシー格差を無くす



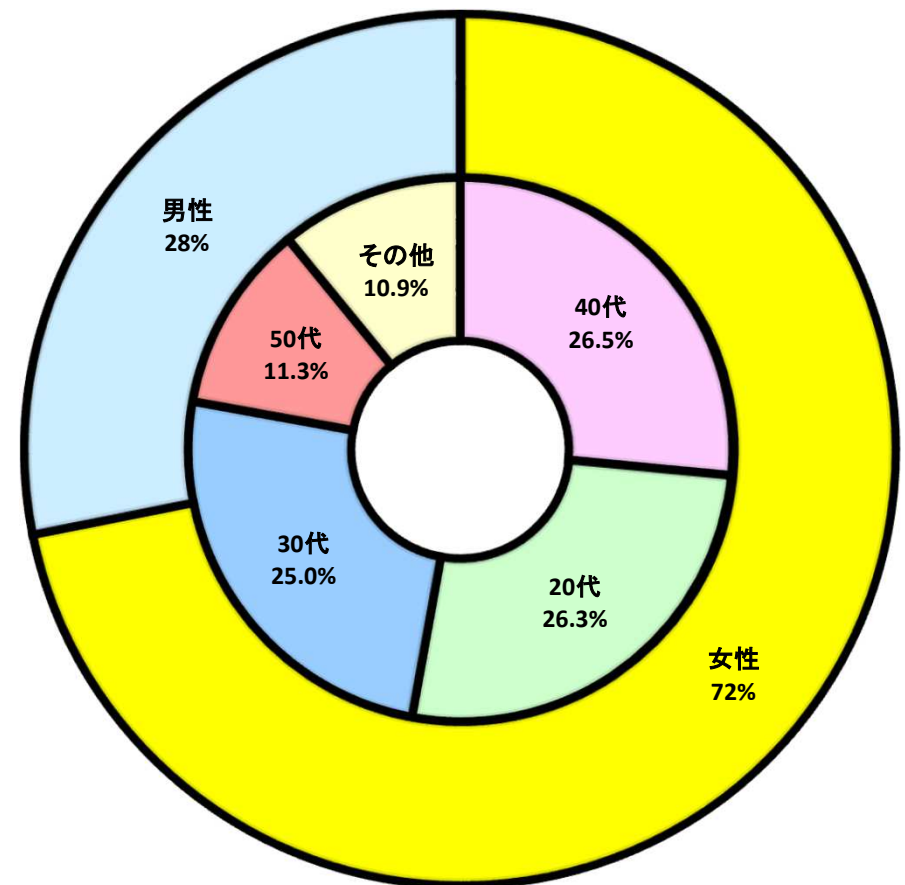
# 5 コミュニケーションセールス⑤

当社のオンリーモバイル会員は、**大都市である東名阪以外の地方で9割を超え、7割強が女性**の契約となっております。

地域別顧客比率



性別・年代別顧客比率



# 6 コミュニケーションセールス⑥

## 競合との差別化戦略

	競合	当社
ターゲット	リテラシーの高い男性 	女性・シニア層・初心者 
商品アイテム	SIM・スマートフォン 	WiFiルーター +タブレット・PC 
エリア	東名阪を中心とした大都市圏	大都市圏を除く地方都市
販売チャネル	家電量販店・CM・Web 	郊外のショッピングモール等 でのコミュニケーションセールス 

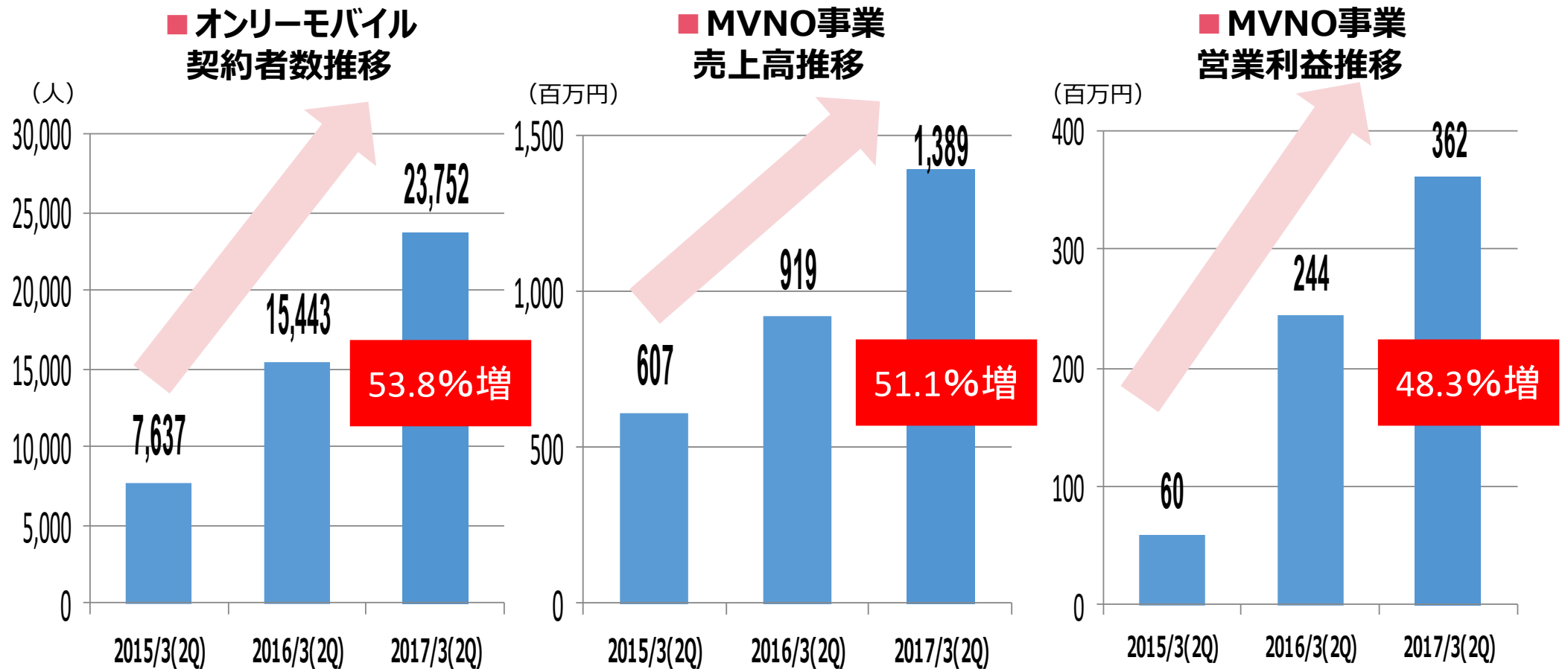
MVNOに続々と他社が参入してきているが、「商品」、「エリア」、「コミュニケーションセールス」による潜在顧客の獲得で、価格競争に大きく影響を受けない他社と異なる戦略展開を行っております。

# Ⅲ. 2017年3月期 上期ハイライト



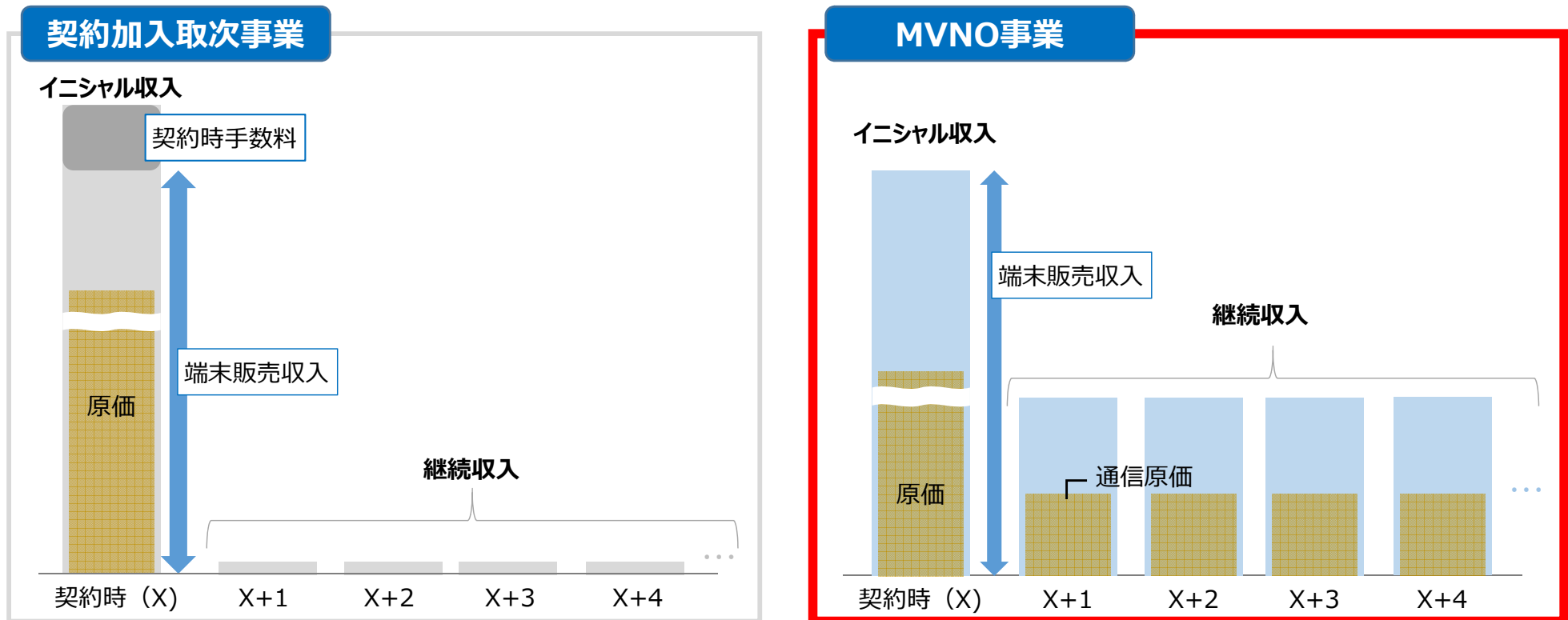
# 1 上期決算トピックス

引き続き契約加入取次からMVNOに経営資源をシフトした事により、**MVNO事業は契約者の増加に伴い堅調に推移**



# 3 収益モデル

## ◎ 契約加入取次事業とMVNO事業の収益モデルの違い



**MVNO事業の拡大 ⇒ 長期でみて高い収益力を発揮**

(百万円)

	2016年3月期 第2四半期		2017年3月期 第2四半期				
		構成比		構成比	前期比	計画比	
売上高	2,173	100.0%	2,140	100.0%	△1.5%	△2.6%	
	MVNO	919	42.3%	1,389	65.0%	+51.1%	+4.0%
	契約加入取次	818	37.6%	334	15.6%	△59.1%	△23.0%
	天然水宅配	267	12.3%	268	12.5%	+0.4%	△2.4%
	その他	168	7.8%	147	6.9%	△12.2%	△2.8%
売上総利益	1,179	54.3%	1,278	59.7%	+8.4%	△1.5%	
営業利益	328	15.1%	341	16.0%	+4.0%	+3.4%	
経常利益	326	15.0%	330	15.5%	+1.4%	+1.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	230	10.6%	230	10.8%	0.0%	+1.9%	

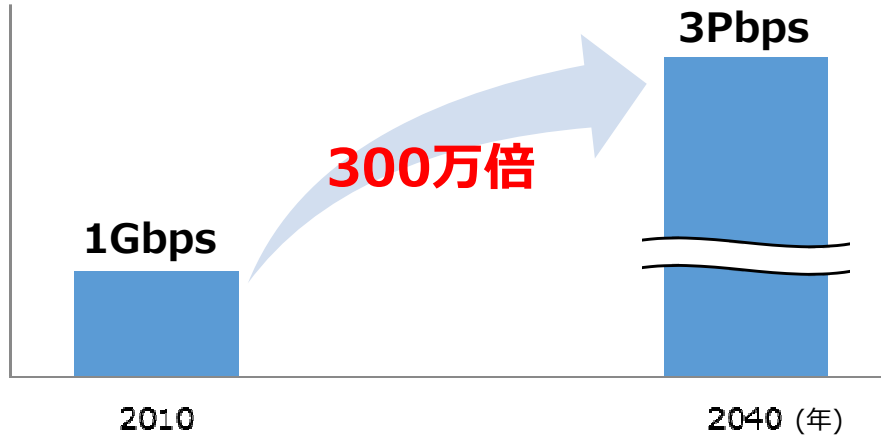
(百万円)

	2016年3月期末		2017年3月期 (2Q末)		前期比 増減額
		構成比		構成比	
<b>資産の部</b>					
流動資産	2,874	91.4%	2,854	92.3%	△19
現金及び預金	1,519	48.3%	1,217	39.4%	△301
割賦売掛金	861	27.4%	1,244	40.2%	+382
固定資産	269	8.6%	236	7.7%	△32
【資産合計】	3,143	100.0%	3,091	100.0%	△51
<b>負債の部</b>					
流動負債	873	27.8%	669	19.8%	△204
固定負債	274	8.7%	195	8.2%	△79
【負債合計】	1,148	36.5%	864	28.0%	△283
<b>純資産の部</b>					
【純資産合計】	1,995	63.5%	2,226	72.0%	+231
負債・純資産合計	3,143	100.0%	3,091	100.0%	△51

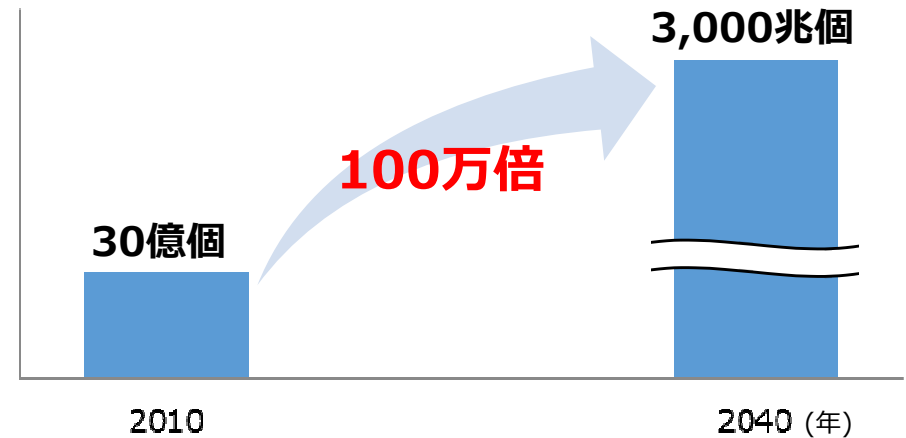
# IV. 2017年3月期 上期の取り組み

# 6 ICT社会の進歩

## ■ 通信速度の高速化



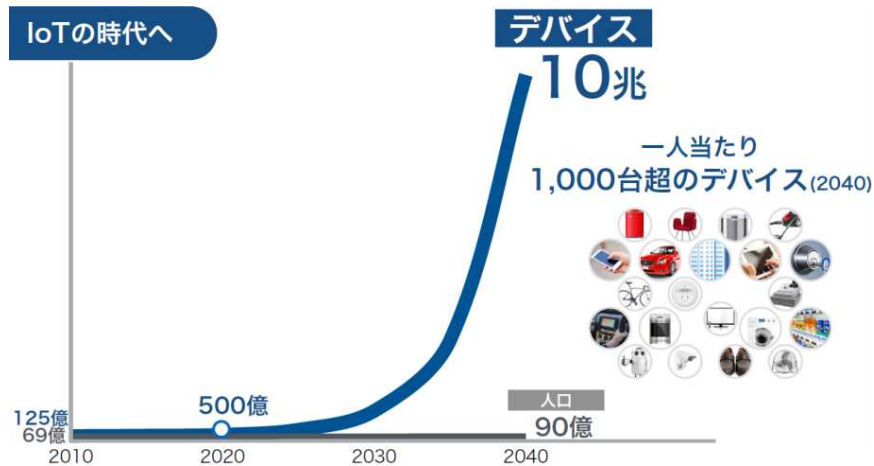
## ■ CPUのトランジスタ数



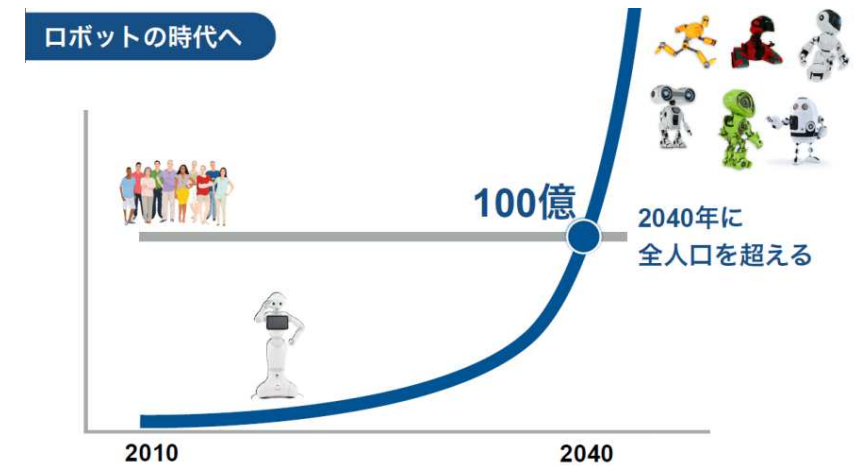
上段の左グラフ、右グラフともに資料の出所はソフトバンク

出典：総務省「情報通信審議会 2020-ICT基盤政策特別部会 基本政策委員会（第4回）配布資料」

## ■ インターネットにつながるIoTデバイスの数



## ■ 人口知能（AI）の将来



出典：下段のグラフは、ともにソフトバンクグループ株式会社 第35回定時株主総会資料より引用

# 7 成長戦略 基本方針

## 基本方針

**「コミュニケーションセールス」をコアとした事業基盤の強化を推し進め、飛躍的な成長を目指す**

マーケティング力とコミュニケーション力を駆使して  
顧客との理想的なコンタクトを図る



商品をわかりやすくデモンストレーションし  
お客様に活用イメージを提供する

商品やサービスの特性を理解して使用すると便利な商品・サービスは世の中に数多くあり、  
『コミュニケーションセールス』にて理解してもらうきっかけ作りをする事で  
『お客様のライフスタイルをもっと楽しく便利にする』サービスが販売対象となり得る

『コミュニケーションセールス』を活用できる商品・サービスは数多く、  
当社の成長可能性は、将来に向けて大きく扉が開かれている



# 1 成長戦略 個別戦略

## 具体的な戦略

1

**商品の拡充・強化**

2

**人材の育成・増強**

3

**催事店舗の拡大  
販売ネットワークの拡大**

4

**顧客のファン化**

## 2 成長戦略① 「商品の拡充・強化」

### 1) 主力商品である「モバイルデータ通信サービス」の拡充

**ONLYMobile**  
オンリーモバイル

# Dayプラス

# 低価格プラン

ONLYMobile プラス Xi®Day+ 使い放題

月間データ容量上限なし

ONLY Mobileで  
新しい生活にLet's Go!

ハイスペック  
モデル  
NEC  
タブレット

平日16h  
使い放題

利用の少ない時間帯で料金を  
Cutしたおとくなプランです!

NECタブレット + 超高速モバイルWi-Fiルーター! 別の組み合わせプラン  
もご用意です

4,900 36回  
円/月 > 2,900 円/月  
37回目以降ずっと

最低利用期間3年(自費更新) 初回事務手数料3,000円 ■表示価格はすべて税別価格です。

# PocketⅢ

# 当社最速プラン

ONLYMobile PocketⅢ【アドバンスモードで使い放題! 月間データ容量上限なし】

ONLY Mobileで  
新しい生活にLet's Go!

ハイスペック  
モデル  
NEC  
タブレット

NECタブレット + 超高速モバイルWi-Fiルーター! 別の組み合わせプラン  
もご用意です

5,900 36回  
円/月 > 4,300 円/月  
37回目以降ずっと

最低利用期間3年(自費更新) 初回事務手数料3,000円 ■表示価格はすべて税別価格です。

### 3 成長戦略② 「商品の拡充・強化」

#### 2) 「オンリーオプション」のコンテンツ強化



## ONLYムービー with U-NEXT (ライトプラン)

日本最大級のビデオ・オンデマンドサービス  
 多彩なジャンルで豊富なラインナップ  
 毎月2,000タイトル以上更新の  
 シネマアニメドラマなどあらゆるジャンルが  
 毎月7日間お好きな時間に見放題

料金価格

月額 980円

初期登録料2,229円(税抜)が無料!



# 4 成長戦略③ 「人材の育成・強化」

## 1) 代理店の「コミュニケーション力」を当社販売部門水準に高める

Stage1では、  
当社にて人材を  
預り、1ヵ月以上  
研修を実施

Stage1

Stage2

Stage3

代理店  
支援制度

教育  
支援制度

代理店  
単独稼働

■代理店支援制度  
人件費 20万円/人  
交通費・宿泊費 全額負担

■教育支援制度  
インストラクター一部署 新設  
(代理店開発課内にて)

# 5 成長戦略④ 「催事店舗の拡大、販売ネットワークの拡大」

## 1) 小売りチェーンとのアライアンスによる「販売ネットワーク」の拡大



ケーヨーデイツー  
 (東北から近畿にて183店舗展開)  
 にて格安SIM  
 『ONLYSIM』の販売を開始





6

## 成長戦略⑤ 「催事店舗の拡大、販売ネットワークの拡大」

1) 地域、業態及び店舗規模に合わせた商品ラインナップの充実による催事可能店舗の拡大に取り組む



「アルプラザ」を展開する  
株式会社平和堂  
と催事契約締結

「アルプラザ」  
近畿・北陸・中部地方  
161店舗展開

コミュニケーションセールス実績  
14店舗稼働

# V. 2017年3月期 業績見通し



# 5 成長戦略④ 「催事店舗の拡大、販売ネットワークの拡大」

## 1) 小売りチェーンとのアライアンスによる「販売ネットワーク」の拡大

ONLY SERVICE

スマホ初心者にやさしい  
**ONLYSIM**

はじめての方に  
安心のサポート

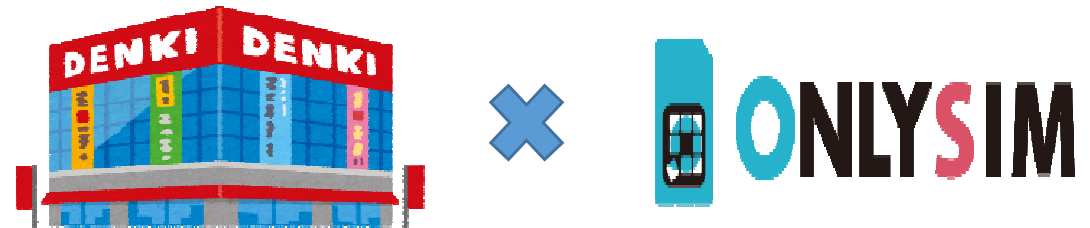
ネットでの手続きが苦手な方には  
お電話での受付もOK!  
方が、設定に迷ったときでも  
電話サポートが無料!

面倒な手続きも設定も、ぜんぶおまかせで  
あなたも節約生活の仲間入り!  
電話とネットとSMSも利用できて

月額 **1,600** (税別) 円~  
※おまかせ3GBプランの場合

電話 ネット SMS

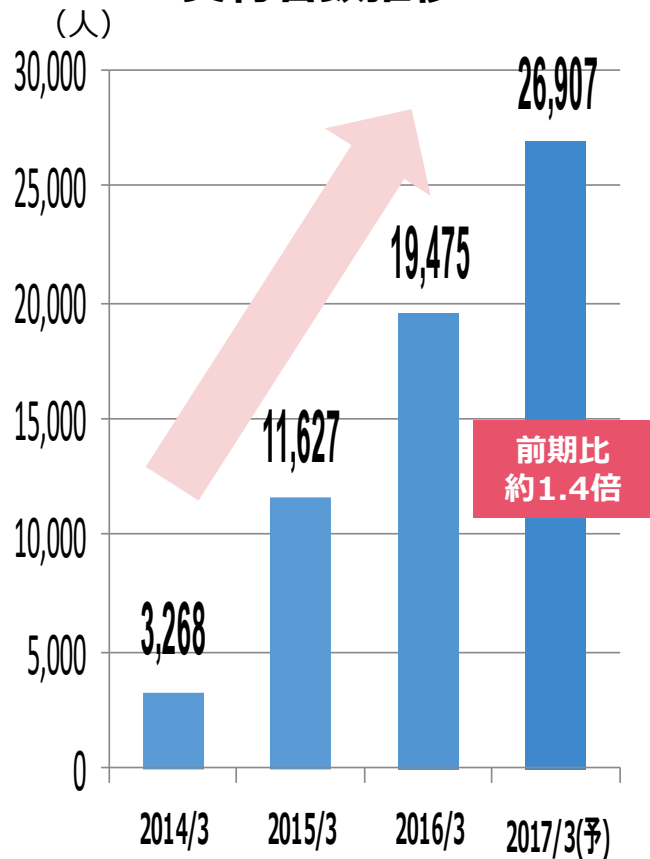
全国のビックカメラ・コジマ・  
ソフマップにて格安SIM  
『ONLYSIM』の  
販売を決定



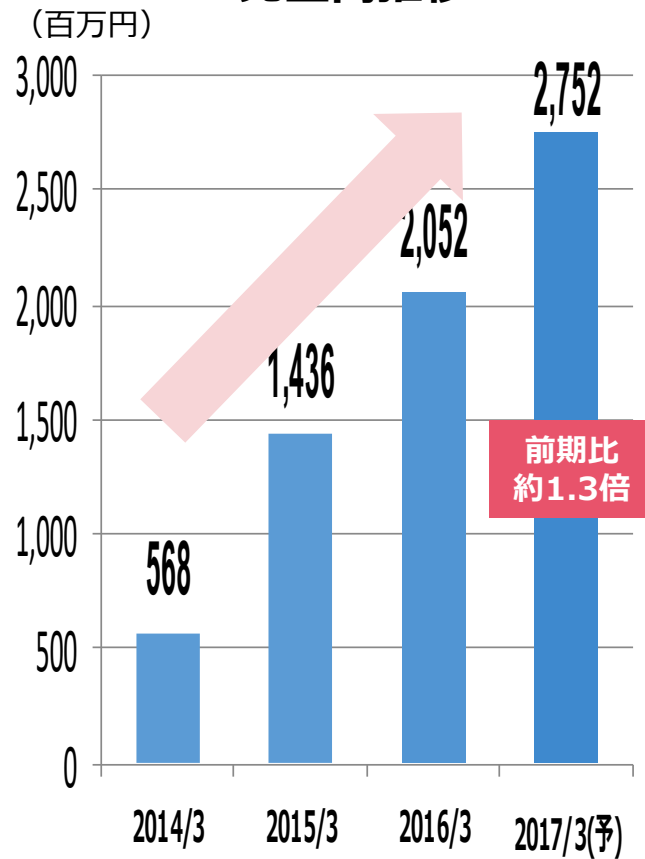
# 1

## MVNO事業の見通し

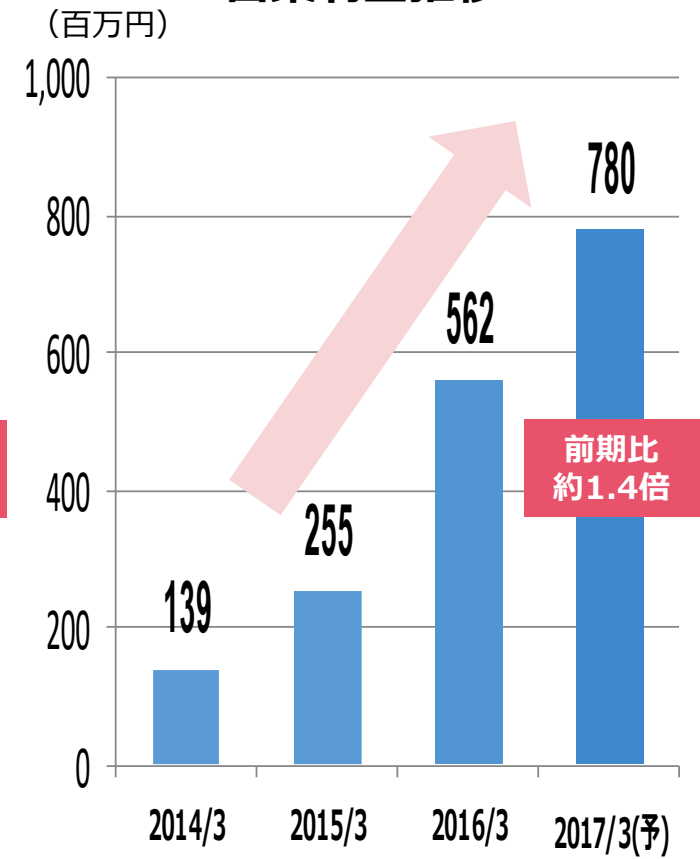
■ オンリーモバイル  
契約者数推移



■ MVNO事業  
売上高推移



■ MVNO事業  
営業利益推移



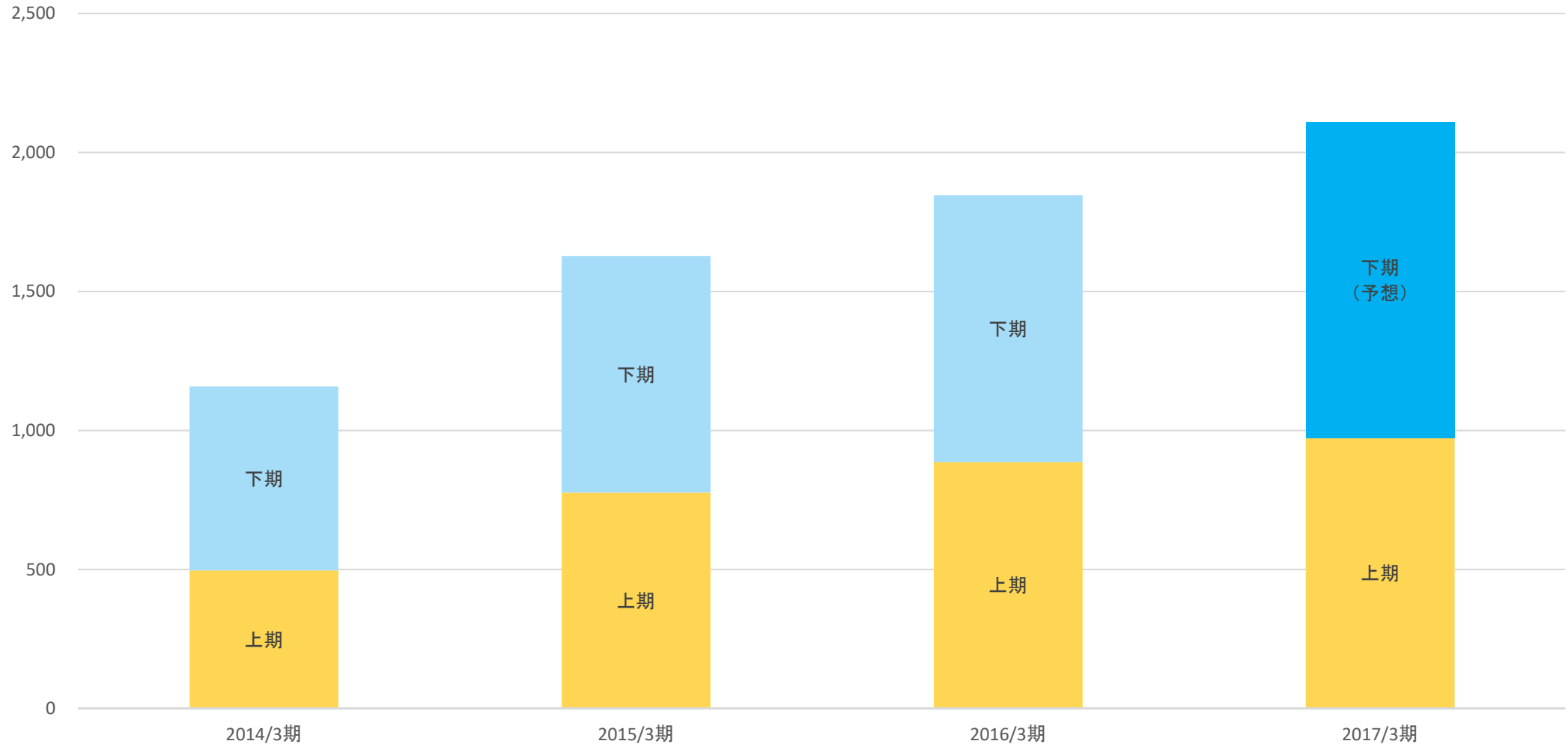
注力しているMVNO事業の契約者数1.4倍、売上高1.3倍、営業利益1.4倍を目指しております。

## 2

# 総ストック売上の推移

総ストック売上\*1

(百万円)



\*1 総ストック売上は、①オンリーモバイル、およびオンリーオプションの契約後に毎月支払われる通信利用料や基本料金、②契約加入取次事業における継続手数料、③天然水宅配事業における利用料金の合計

(百万円)

科目	2017年 2Q	2017年度 (予想)	予算進捗率	対前期比 増減率	2016年度 実績
売上高	2,140	4,419	48.4%	+4.7%	4,221
売上総利益	1,278	2,613	48.9%	+12.7%	2,320
販売管理費	936	1,900	49.3%	+6.8%	1,779
営業利益	341	713	47.9%	+31.9%	540
経常利益	330	678	48.8%	+30.4%	520
当期純利益	230	460	50.1%	+22.8%	374

# VI. 将来見通しに関する注意事項

# 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ベネフィットジャパン（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2016年11月15日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資をおこなう際は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。





笑顔でつなぐ、  
みんなの未来  
**BENEFIT JAPAN**