



BENEFIT JAPAN

2018年3月期決算説明資料

株式会社ベネフィットジャパン

代表取締役社長 佐久間 寛

(証券コード：3934)

2018年5月11日

目次

- I. 当社の概要**
- II. 事業領域における市場の動向**
- III. 当社の強み**
- IV. 2018年3月期 決算ハイライト**
- V. 2019年3月期 業績見通し**
- VI. 成長戦略**
- VII. 株主還元**
- VIII. 参考情報**

I. 当社の概要

当社の概要-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		
本社	●大阪市		
資本金	609,119千円（2018年3月末）	従業員数	136人（2018年4月1日）
事業内容	● 通信事業【MVNO】 （仮想移動体通信事業者）	●契約加入取次事業 ●天然水宅配事業	

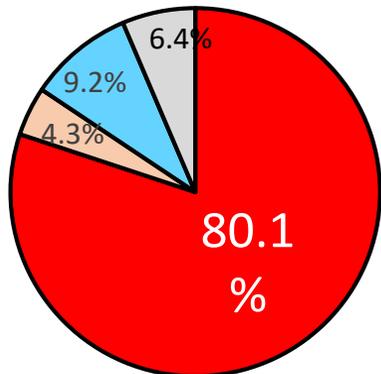
当社のミッション-MISSION-

“全ての人々へ、
テクノロジーの恩恵を”

当社の概要-各セグメントについて-

■ 通信事業【MVNO】

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



2018年3月期
売上構成比

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

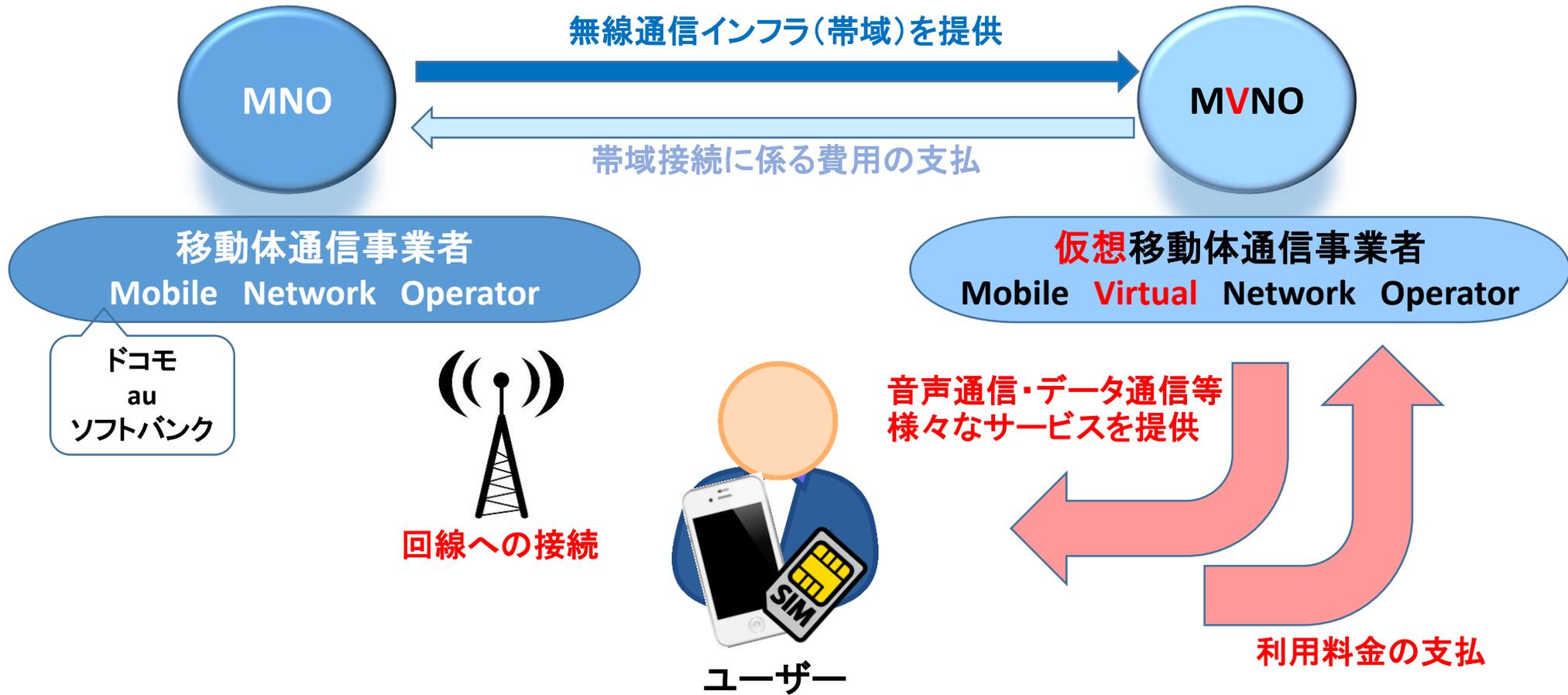
連結子会社「(株)ライフスタイルウォーター」による天然水宅配サービス

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、天然水宅配事業の**自社サービスの提供はすべて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**

当社の概要-MVNOとは-



MVNO・・・ドコモなどのキャリア(MNO)から通信インフラを借り受けて、独自の通信サービス等をユーザーに提供する事業者を指します。

当社の概要-主な商品ラインナップ-

- 一般顧客向け通信サービスを自社サービス「ONLYSERVICE」と総称して、SIMカード、通信機器、デバイス、コンテンツ等をパッケージ化し **総合的な通信サービスを提供**

自社サービス  **ONLYSERVICE** (総称)
オンリーサービス



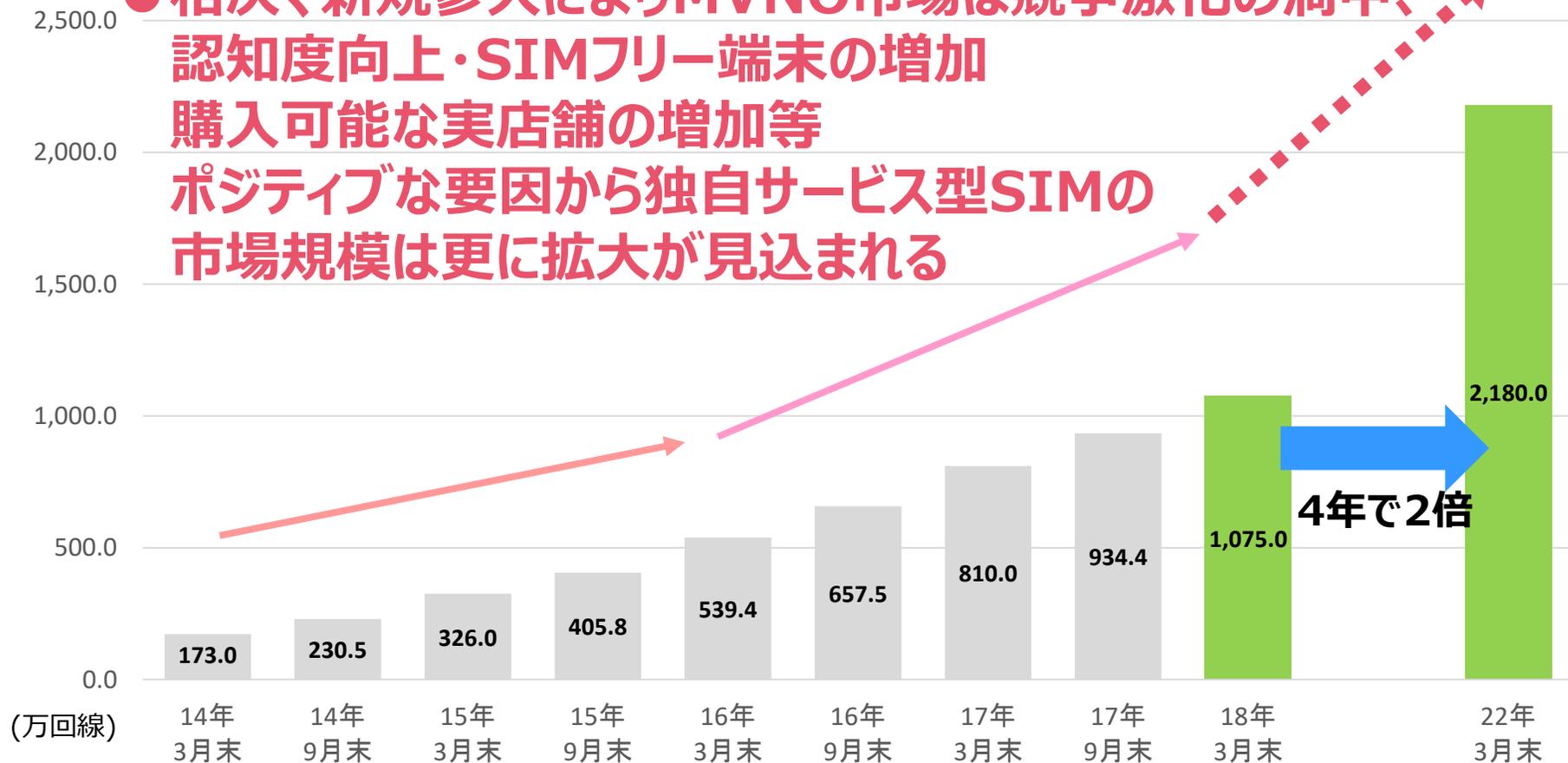
Ⅱ. 事業領域における市場の動向



事業領域における市場動向-MVNO市場1/2-

■ MVNO*市場規模の推移

● 相次ぐ新規参入によりMVNO市場は競争激化の渦中、
 認知度向上・SIMフリー端末の増加
 購入可能な実店舗の増加等
 ポジティブな要因から独自サービス型SIMの
 市場規模は更に拡大が見込まれる

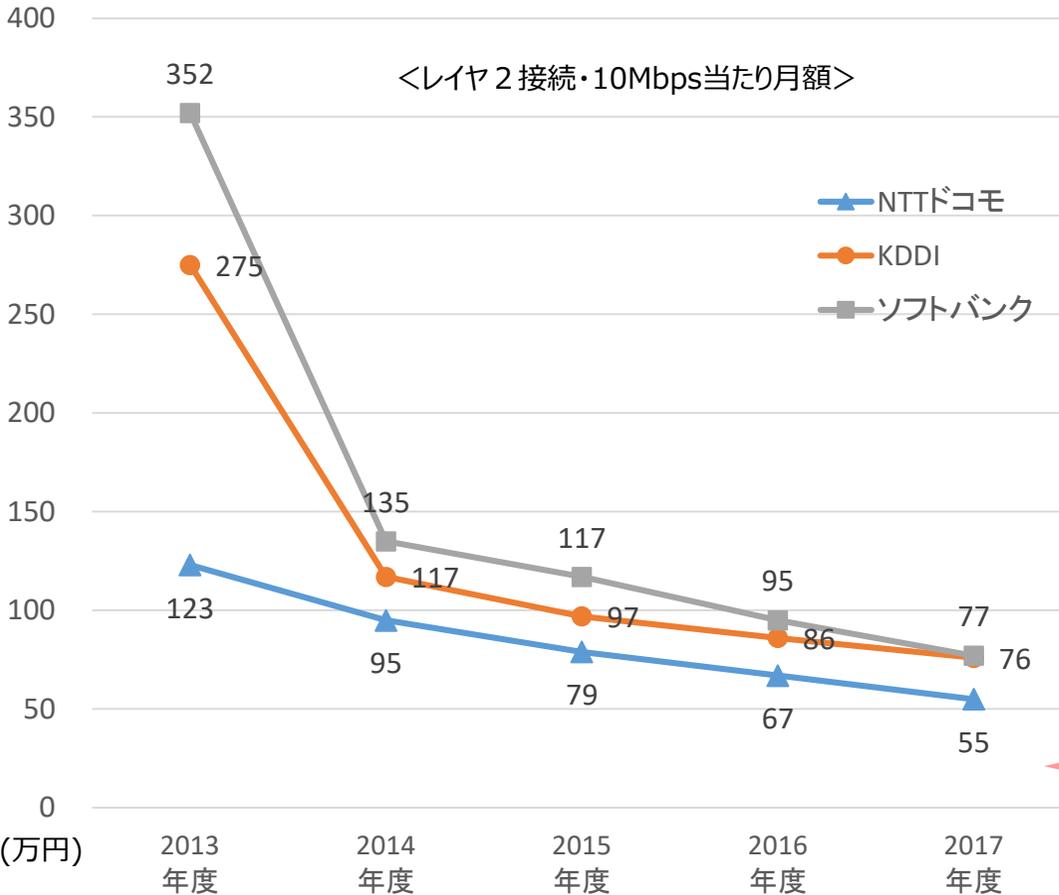


*独自サービス型SIM
 出典：MM総研

予測

事業領域における市場の動向-MVNO市場2/2-

■ 月額データ通信接続料の推移



出典：2015年度までは総務省「情報通信白書」（2017年7月発表）
2015年度以降はキャリア各社の資料より作成

● 総務省がMVNOを推進

➡利用者にとって分かりやすく納得感のある料金・サービスを実現し更なる普及を図ることが必要

● 3キャリアによる協調的寡占からの脱却

▲ 料金の低廉化

▲ MVNOを通じて新たなサービスの普及を期待

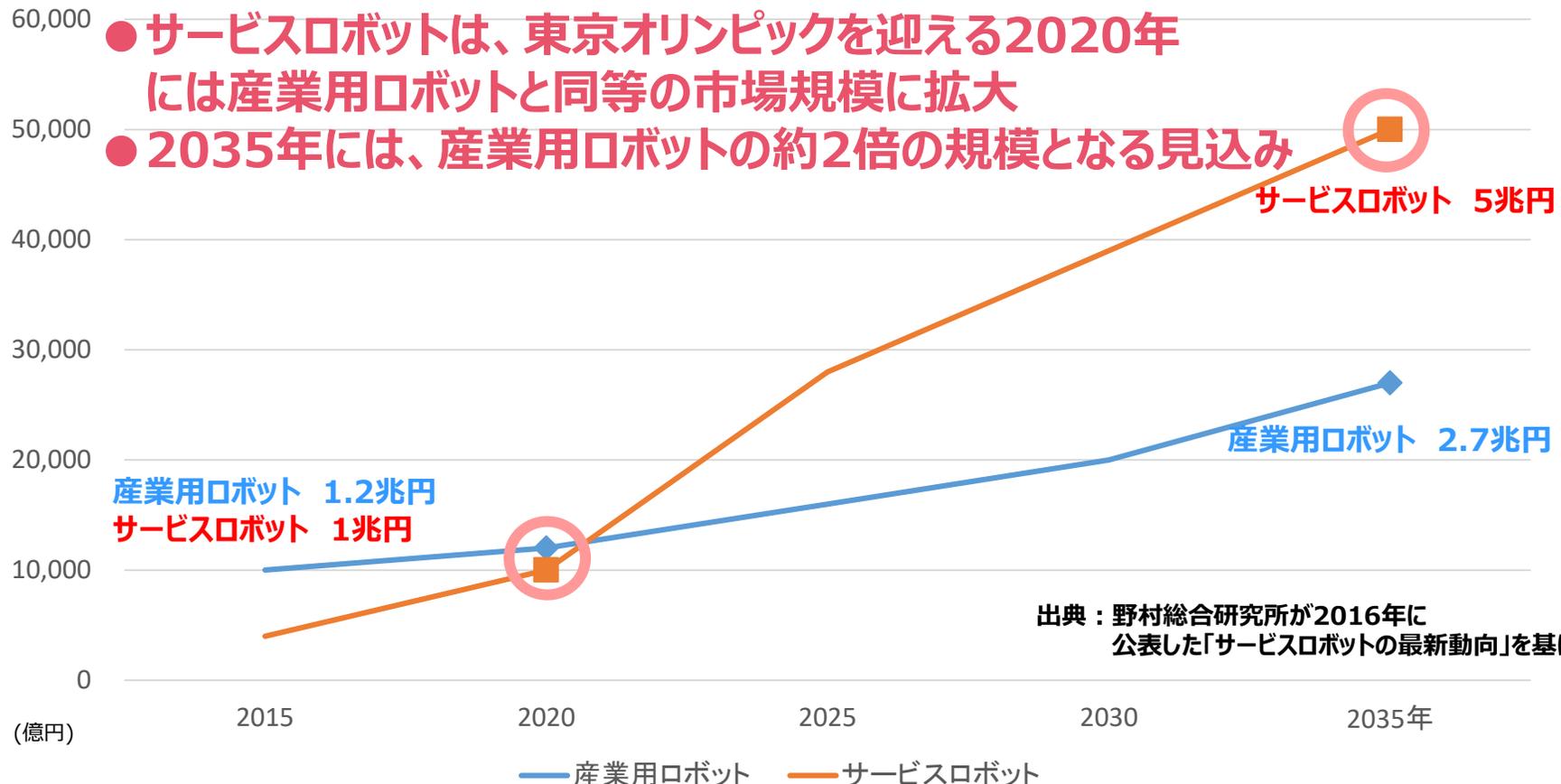
➡MVNOが大手携帯電話事業者に支払う接続料の適正化のためのガイドライン※の改正

“通信サービスをより自由に選択できる環境を整備”

※第二種指定電気通信設備接続料規則等の改正(2017年2月)

事業領域における市場動向-ロボット市場-

2035年に向けたロボット産業の将来市場予測



サービスロボットの中でも活用シーンが家庭・店舗・オフィス等多彩な
“コミュニケーションロボット”が特に注目されている

Ⅲ. 当社の強み



当社の強み 販売チャネル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ロボット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



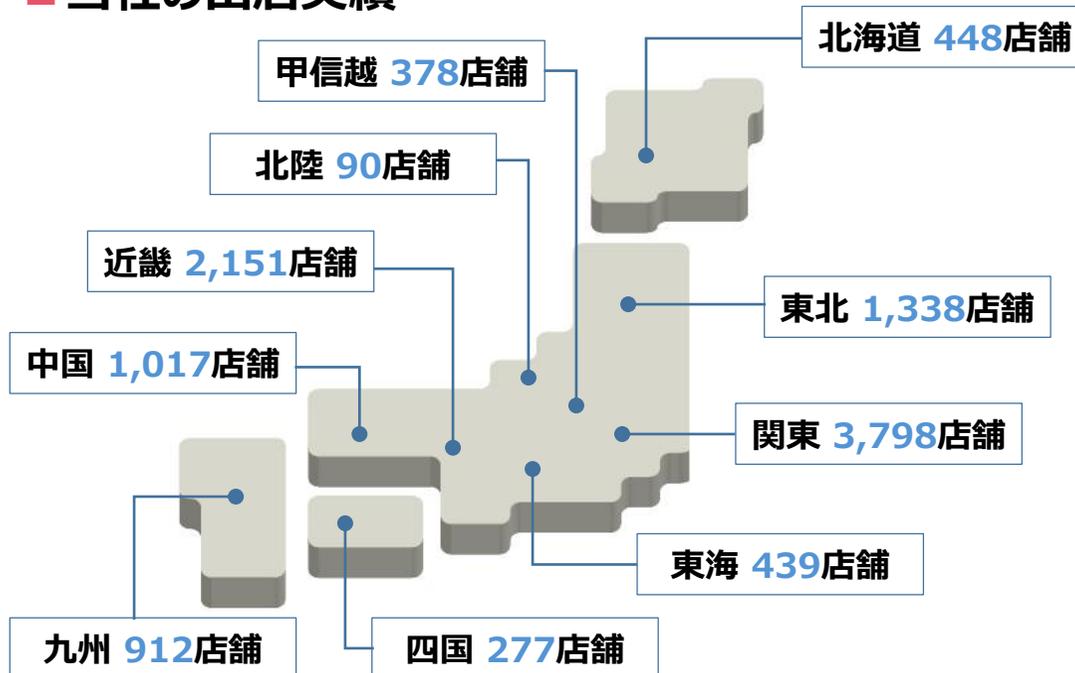
当社の強み 販売チャネル②

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年以上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



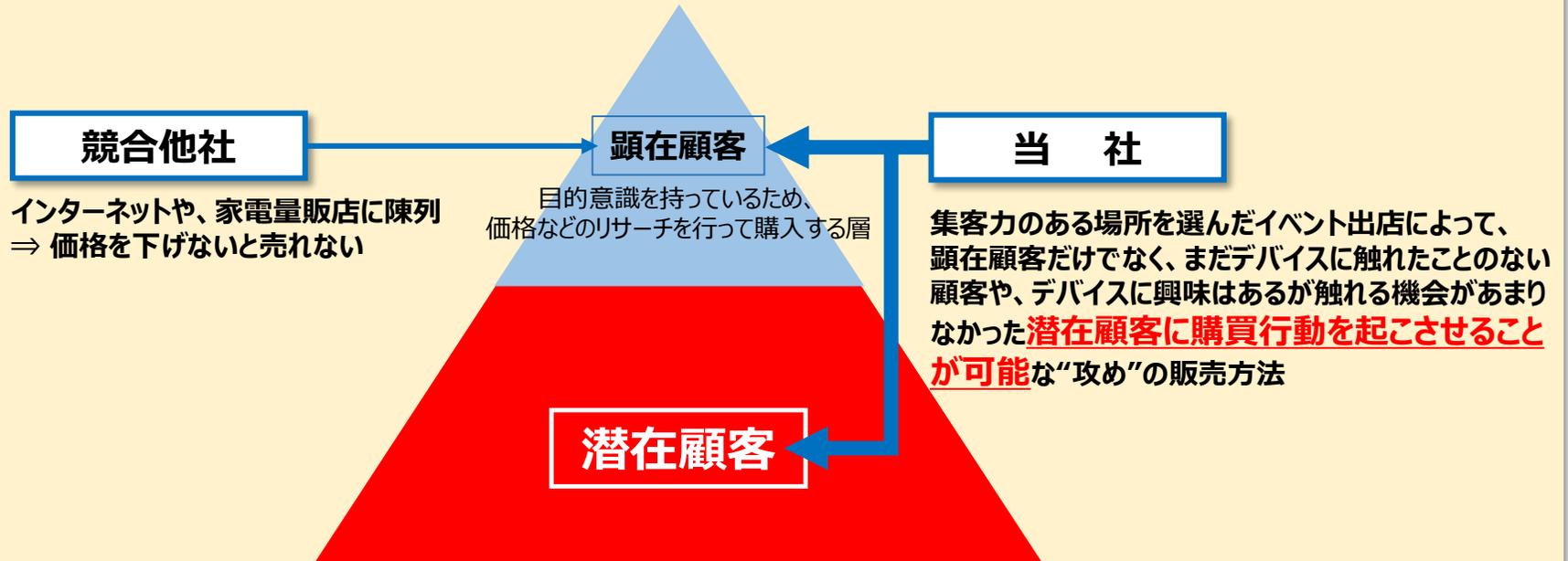
- ショッピングセンター
 - スーパーマーケット
 - ホームセンター
 - ディスカウントストア
 - アウトレットモール
- など

全国的な販売活動が可能な
ネットワークを実現

当社の強み 販売チャネル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



当社の強み 競合他社との差別化戦略

	競合	当社
商品アイテム	SIM・スマートフォン 	モバイルWiFi +タブレット・PC コミュニケーションロボット 
ターゲット	リテラシーの高い男性 	女性・シニア層・初心者 
エリア	東名阪を中心とした大都市圏	地方都市がメイン
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 でのイベント販売 

IV. 2018年3月期 決算ハイライト

18年3月期 決算ハイライト-連結業績概要-

- **売上高・利益ともに業績予想を達成**
新規会員獲得コストは増加したものの、積極的な会員獲得を行った結果、
ストック収入の積み上げが販管費増をこなし、期初計画通りの着地に。 (百万円)

	2017年3月期		2018年3月期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	業績予想	達成率
売上高	4,189	100.0%	5,172	100.0%	+23.5%	4,867	106.3%
売上総利益	2,554	61.0%	3,159	61.1%	+23.7%	2,882	109.6%
販管費	1,873	44.7%	2,398	46.3%	+28.0%	2,125	112.8%
営業利益	681	16.3%	761	14.7%	+11.7%	757	100.5%
経常利益	660	15.8%	739	14.3%	+11.9%	731	101.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	455	10.9%	509	9.9%	+11.9%	486	104.9%

18年3月期決算ハイライト-決算のポイント-

1 増収増益 & 4期連続増益 (経常利益は過去最高)

2 ONLY Mobile会員数大幅増

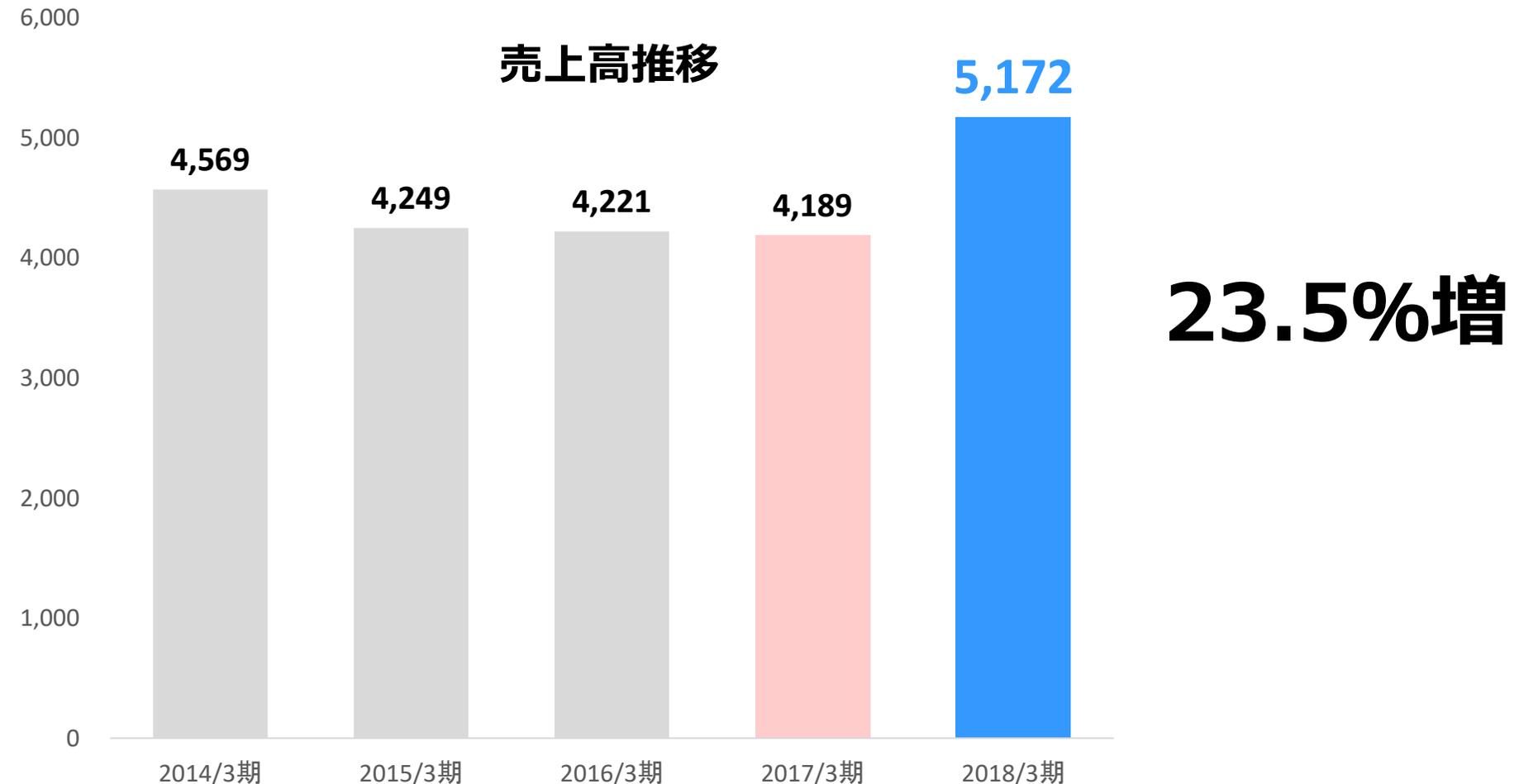
3 ストック収入は順調に推移

4 コミュニケーションロボットの販売を全国的に展開

18年3月期決算ハイライト① 1/4 -売上高推移-

● 18年3月期は増収を達成 (対前期比売上高:+23.5%)

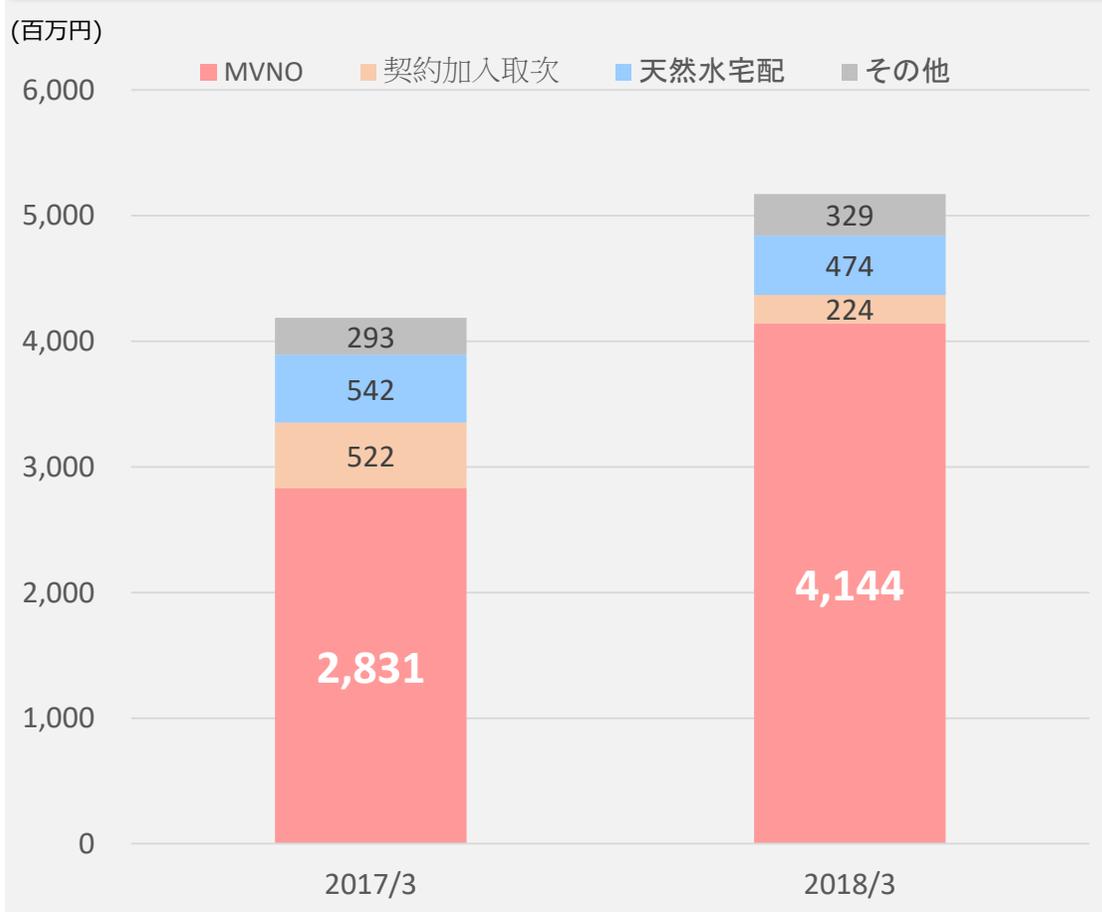
(百万円)



18年3月期決算ハイライト① 2/4 -セグメント売上 前年比較-

- 自社サービス“ONLYSERVICE”の提供を通じて通信事業【MVNO】は順調に拡大

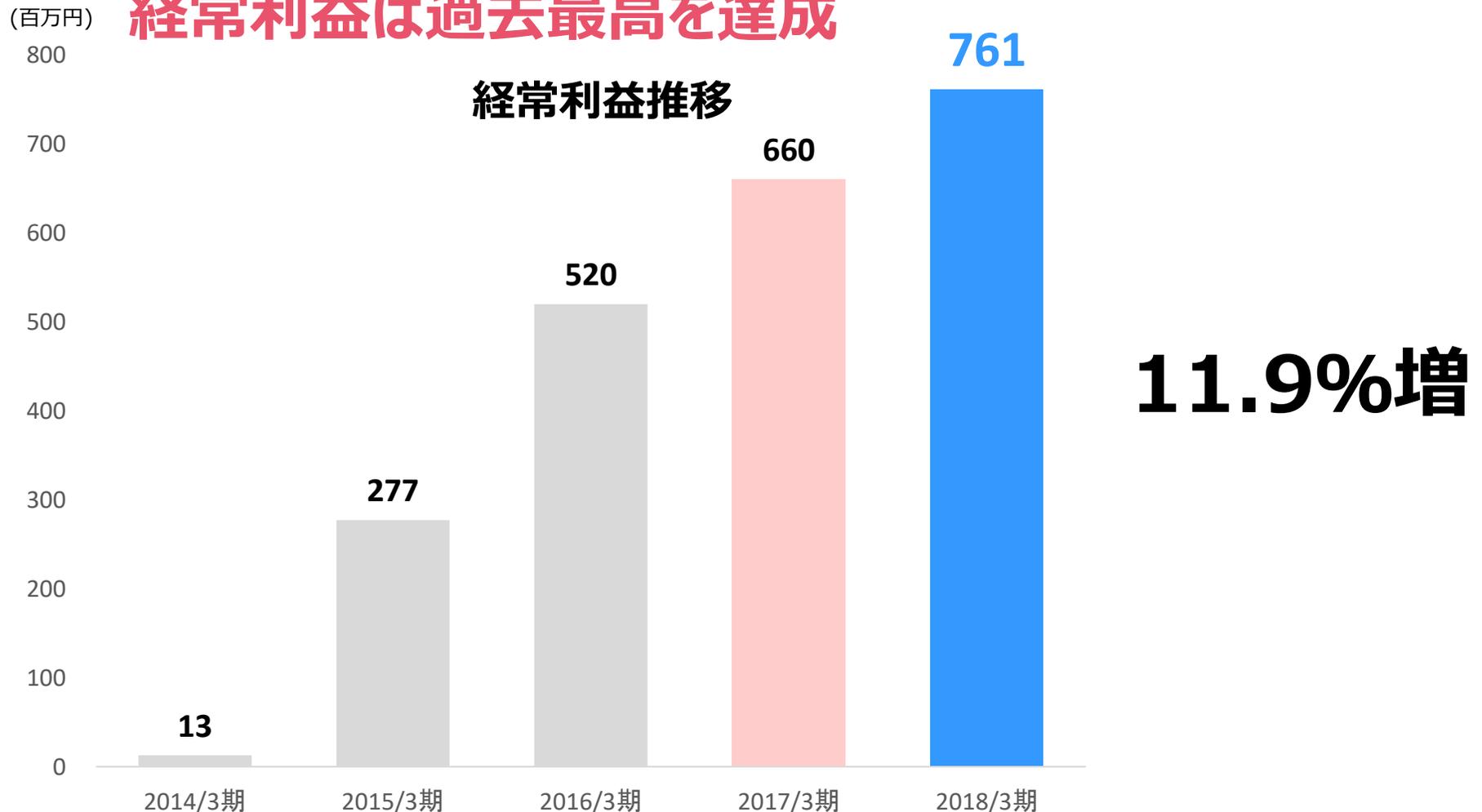
セグメント別売上高



通信事業【MVNO】
46.4%増

18年3月期決算ハイライト① 3/4 -経常利益推移-

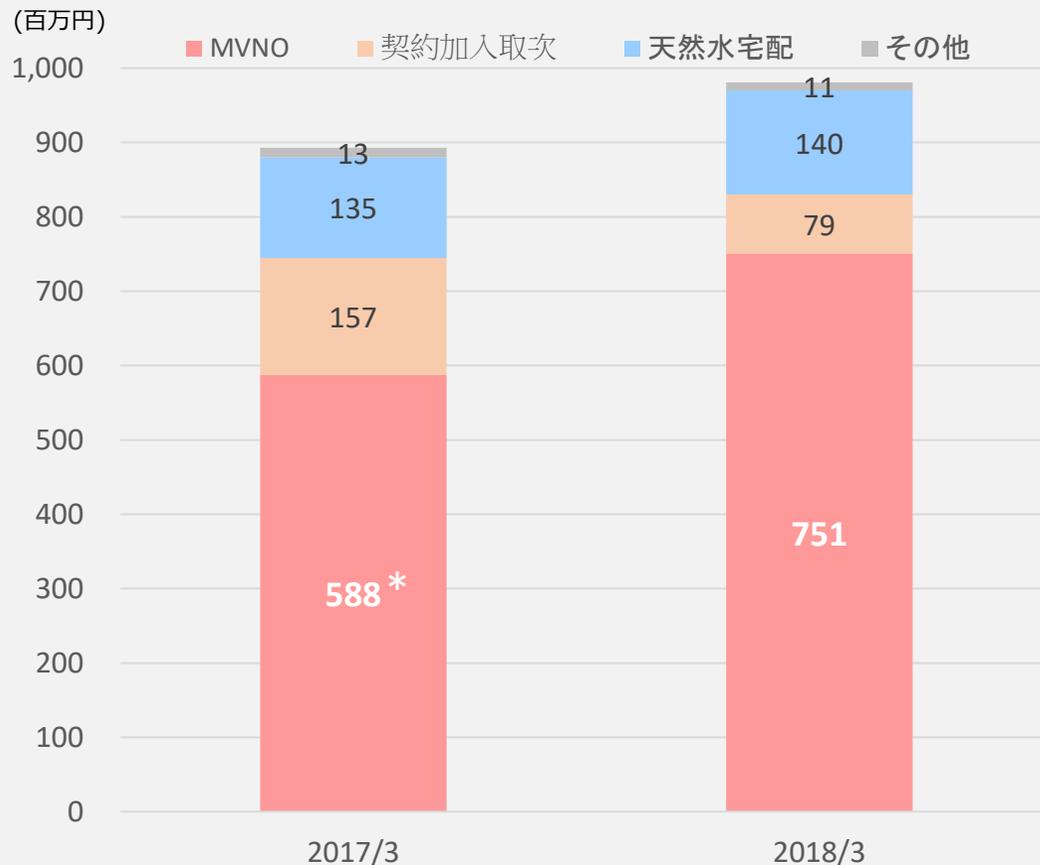
● **4期連続増益（対前期比経常利益：+11.9%）**
経常利益は過去最高を達成



18年3月期決算ハイライト① 4/4 -セグメント利益 前年比較-

- “ONLY Mobile”の新規会員獲得へ注力した結果、販売コスト増もストック収入の積み上げによりMVNOの利益は+27.7%増益

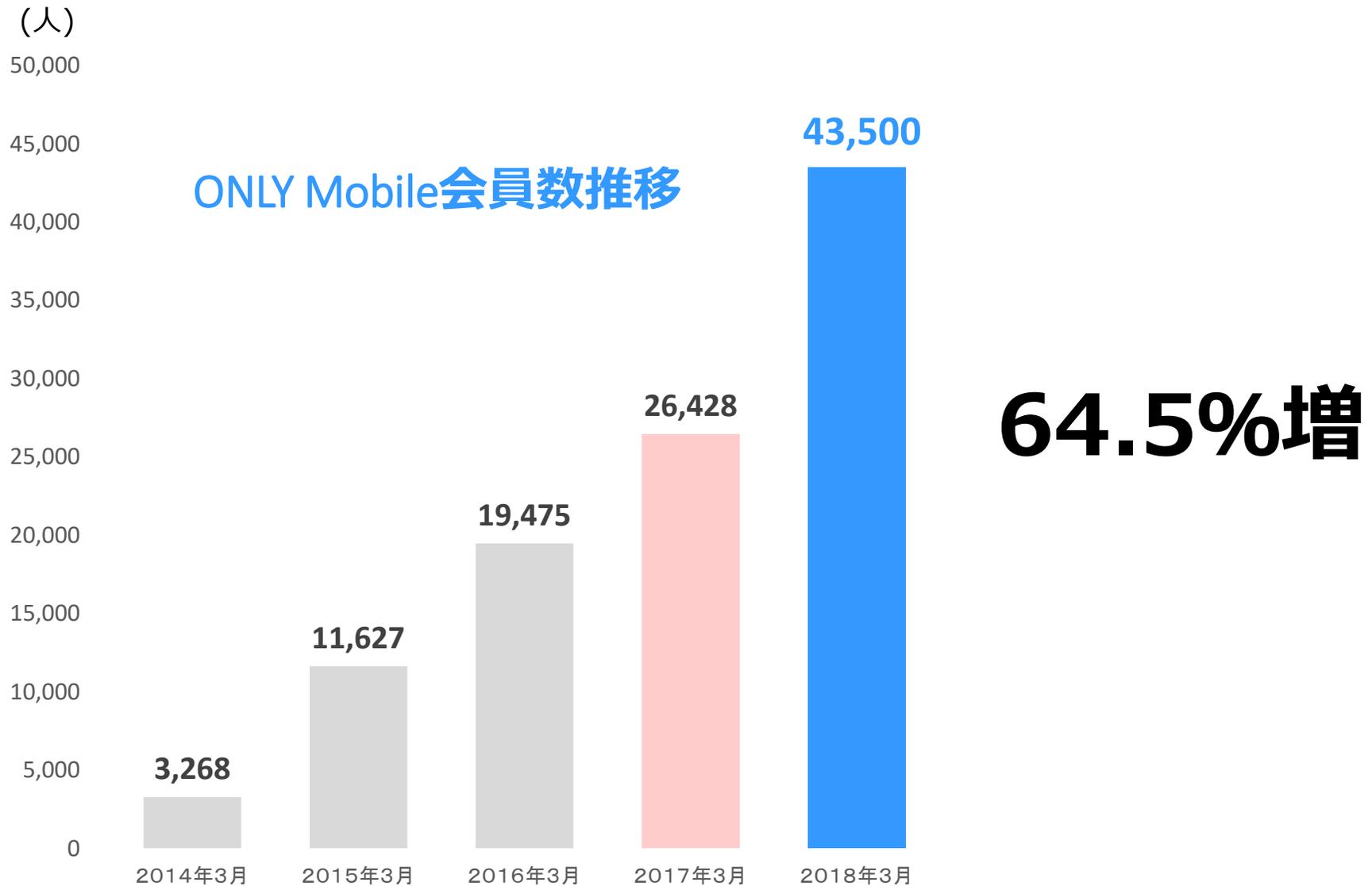
セグメント利益(全社を除く)



**通信事業【MVNO】
27.7%増**

* 18/3期以降MVNOと契約加入取次における経費按分の基準を販売件数から売上高に応じた按分に変更したため、17/3期についても遡及して変更

18年3月期決算ハイライト②-ONLY Mobile会員数推移-



18年3月期決算ハイライト③-ストック収入の推移-

● **ONLY Mobile**会員数増加で
ストック収入は順調に推移（対前期比：+25.0%）

安定的収益源を確保することで
 事業基盤を着実なものに

25.0%増

* ストック収入とは、
 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顧客から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



18年3月期決算ハイライト④-コミュニケーションロボットの販売を全国で展開-



(人)
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

● 今期から本格稼働した**コミュニケーションロボット**の販売で**5億円超**の売上
(本体代+通話料+データ通信料ほか)

会員数は**2,500人超**に

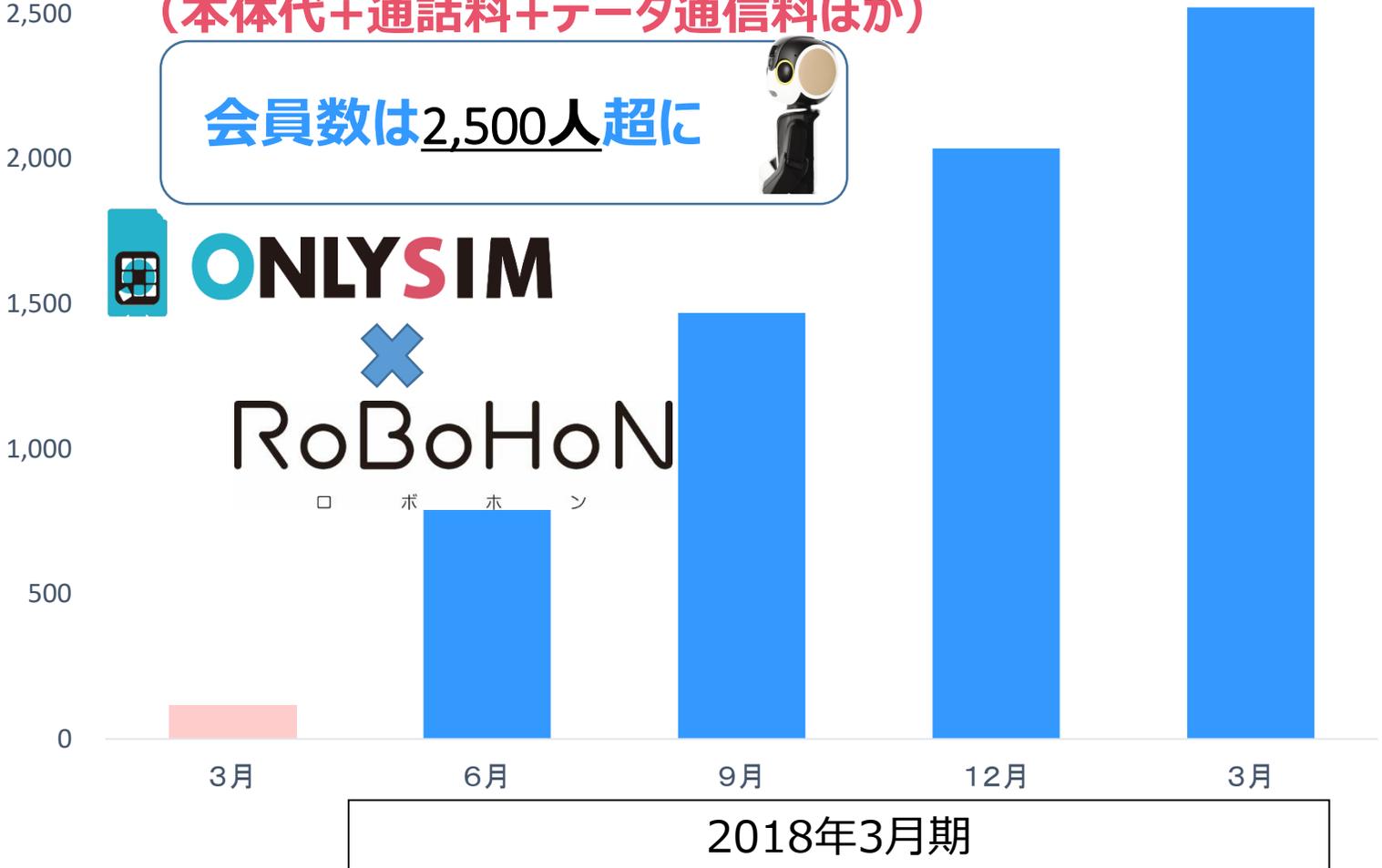


ONLYSIM



RoBoHoN

ロ ボ ホ ン



18年3月期決算ハイライト-連結貸借対照表-

(百万円)

	2017年3月期末		2018年3月期末		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	3,117	93.2%	4,058	95.5%	941
現金・預金	1,126	36.1%	496	12.2%	△630
割賦売掛金	1,569	50.3%	2,929	72.1%	1,360
その他	422	6.8%	633	11.2%	211
固定資産	227	6.8%	191	4.5%	△36
資産合計	3,344	100.0%	4,249	100.0%	905
流動負債	767	22.9%	1,246	29.3%	479
支払手形・買掛金	112	14.5%	189	15.2%	77
短期有利子負債	152	19.8%	487	39.1%	335
未払金	240	31.3%	332	26.6%	92
その他	262	34.2%	236	18.9%	△26
固定負債	122	3.6%	32	0.7%	△90
負債合計	889	26.5%	1,279	30.1%	390
純資産合計	2,454	73.4%	2,971	69.9%	517
負債・純資産合計	3,344	100.0%	4,249	100.0%	905

● ONLY Mobile会員増で
割賦売掛金は+1,360百万円
(割賦代金の回収期間が36カ月の
ため)

18年3月期決算ハイライト-キャッシュフローの状況-

(百万円)

	2017年 3月期	2018年 3月期	前期比 増減額
営業活動による キャッシュフロー	△201	△ 852	△651
投資活動による キャッシュフロー	△22	△ 30	△8
FCF (フリーキャッシュフロー)	△223	△ 882	△659
財務活動による キャッシュフロー	△169	253	422
現金及び現金同等物の 期末残高	1,125	496	△630

● 積極的にONLY Mobile
会員獲得を加速させたこと
によりキャッシュが△**630百万円**



● キャッシュの不足分を当座借越契約
により調達
極度限度額は各行合わせて
上限12億円まで枠を確保

V. 2019年3月期 業績見通し

19年3月期業績見通し

- 前期に継続してONLY Mobile会員を着実に増加させ増収増益を目指す。(対前期比売上高：+10.3%、経常利益：+13.4%)

(百万円)

	2018年3月期		2019年3月期 (予想)		
		構成比		構成比	前期比
売上高	5,172	100.0%	5,706	100.0%	+10.3%
売上総利益	3,159	61.1%	3,513	61.6%	+11.2%
販管費	2,398	46.3%	2,672	46.8%	+11.4%
営業利益	761	14.7%	841	14.7%	+10.4%
経常利益	739	14.3%	838	14.7%	+13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	509	9.9%	567	10.0%	+11.4%

19年3月期業績見通しのポイント

1

ONLY Mobile会員数5.7万人突破を計画

2

ストック収入30億円超を計画

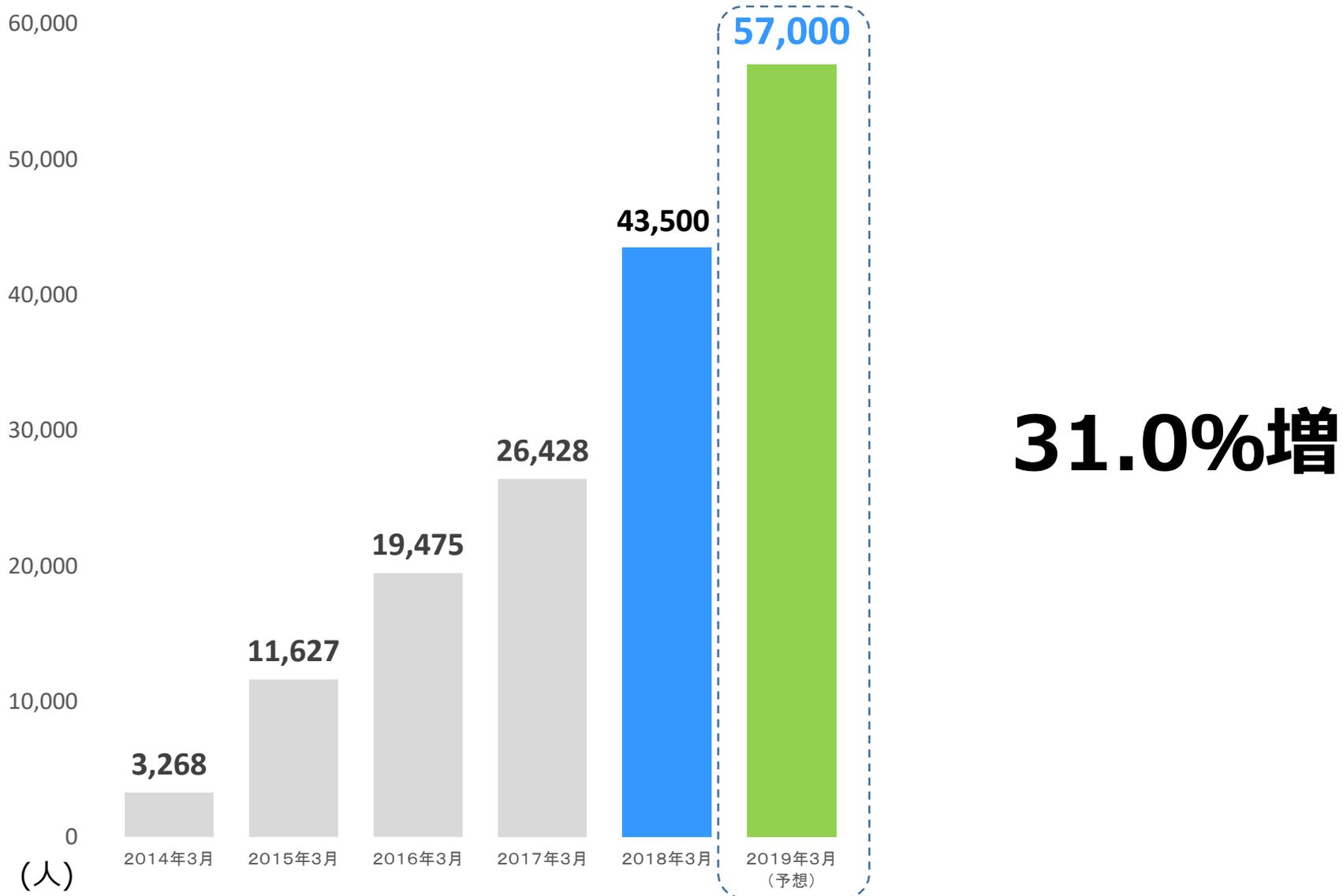
3

コミュニケーションロボットの催事稼働日数増加

4

即時発行可能なクレジットカードの取扱い開始

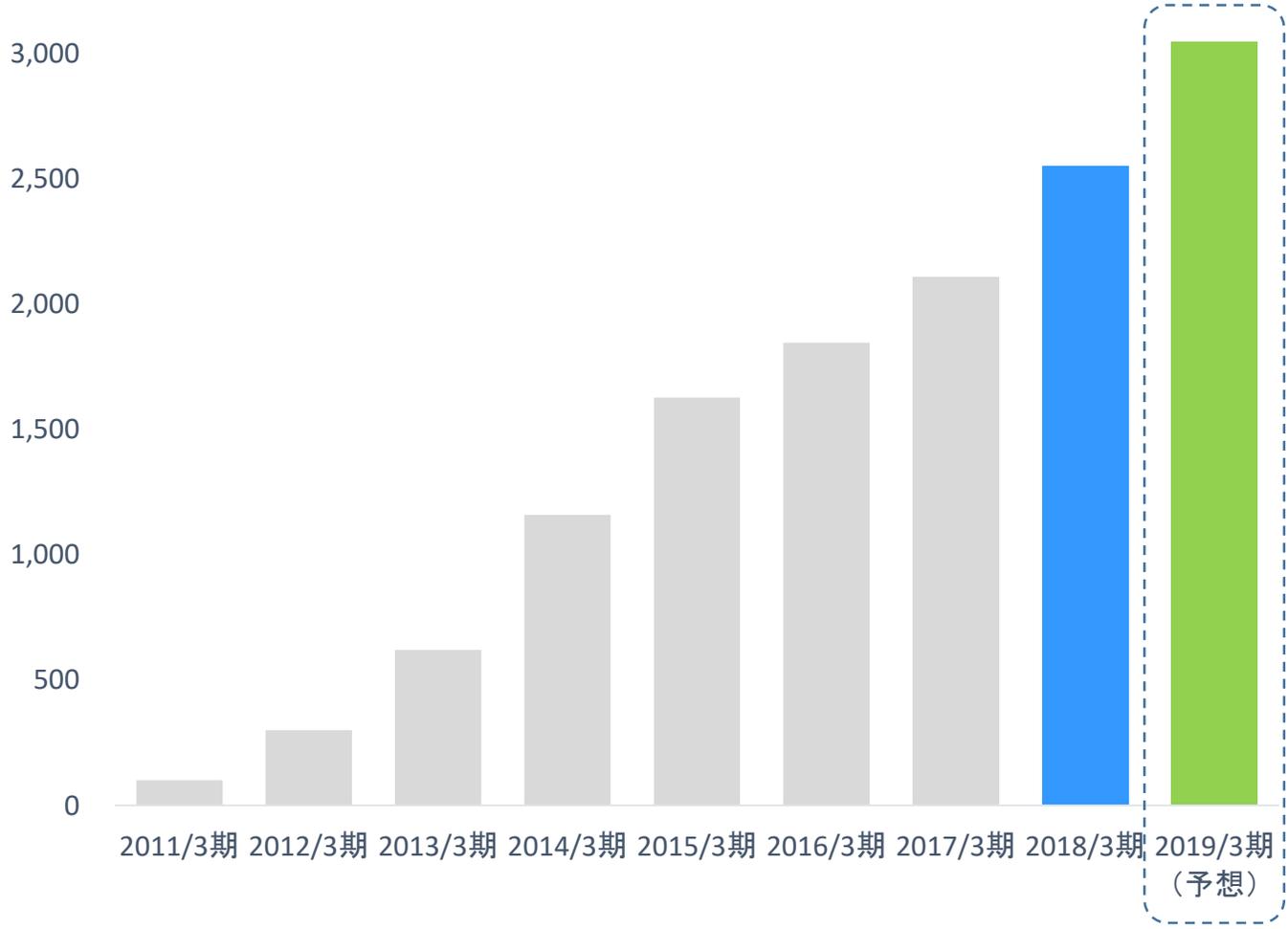
業績見通しのポイント① -ONLY Mobile会員数5.7万人突破へ-



業績見通しのポイント②-ストック収入30億円超を計画-

● **ONLY Mobile**会員数を着実に増加させストック収入30億円超を目指す。

(百万円)
3,500



19.4%増

業績見通しのポイント③ 1/2-コミュニケーションロボットの催事稼働日数増加-

- コミュニケーションロボットの市場拡大を見込み、催事稼働日数を大幅に増加予定
 → 通期で7,200日超を予定 (前期比:+71.4%)



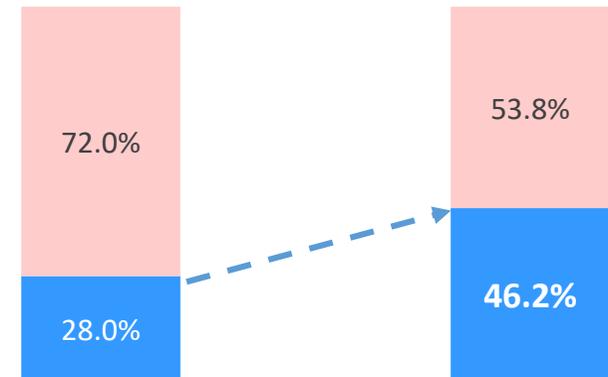
ロボホンイベントスケジュール RoBoHoN Event Schedule

会話したり、歩いたり、踊ったり。とても愛らしいRoBoHoN!!
 ぜひ、実際に触れあってみませんか?
 皆様のご来場を心より、お待ちしております。

日程	開催時間	開催地区	店舗	開催場所	フロアマップ
04/27(金)~ 05/01(火)	10:00~ 20:00	静岡県 駿東郡清水町	サントムーン神田川	1F 本陣の広場	
04/27(金)~ 05/01(火)	10:00~ 20:00	茨城県 つくば市	イーアスつくば	3F / ニース前	



営業社員の人員投入比率



2018/3期

2019/3期
(予想)

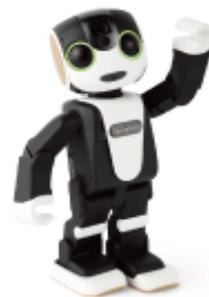
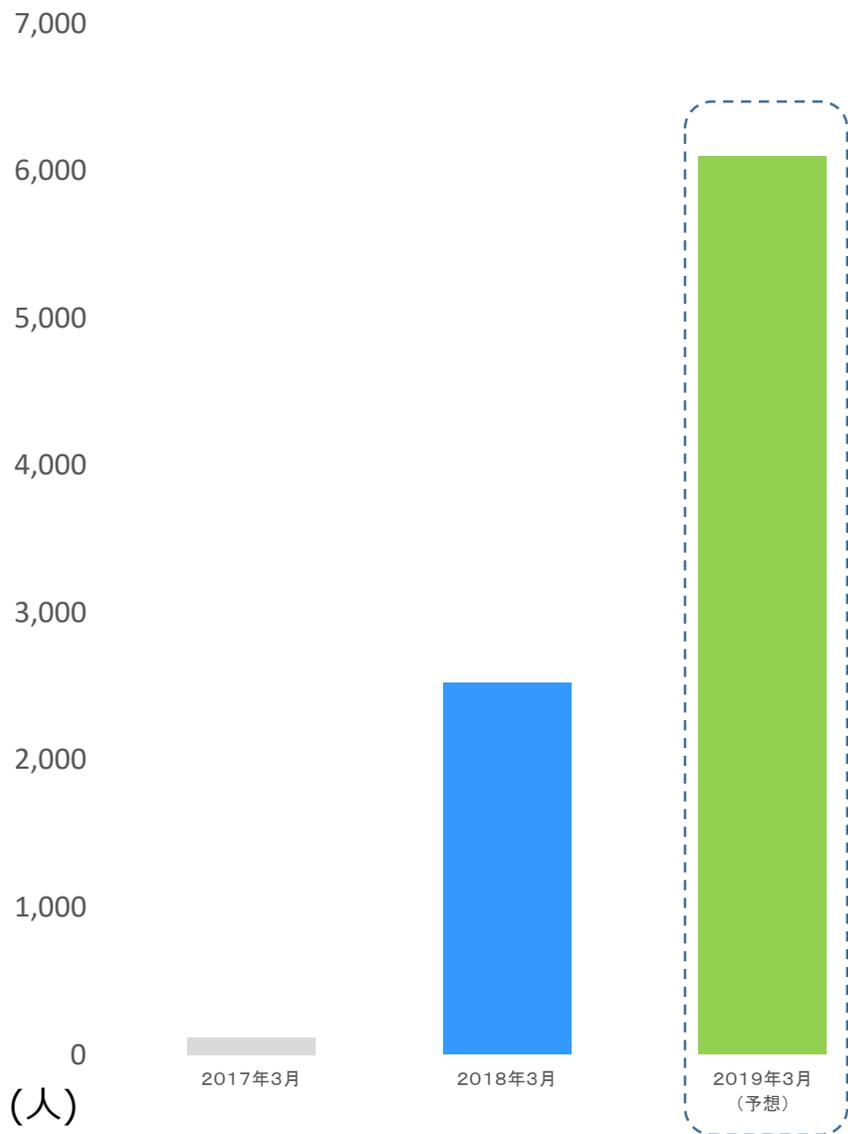
■ コミュニケーションロボット

■ モバイルWiFi



シャープ(株)協力のもと、シャープ
 ロボホンの公式サイトへ掲載

業績見通しのポイント③ 2/2 -コミュニケーションロボット会員数大幅増-



2.4倍超



ONLYSIM



RoBoHoN

ロボホン

業績見通しのポイント④-即時発行可能なクレジットカードの取扱い開始

- **イオンクレジットカードの加盟店となることで、商業施設内にてイオンカードを即時発行可能に。**

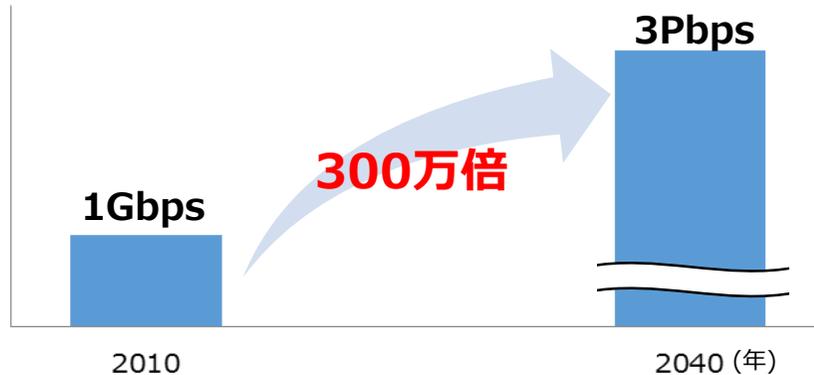
クレジットカードを所有していないために契約できない顧客に対しONLY Mobile会員への加入を促進できるように



VI. 成長戦略

ICT社会の進歩

■ 通信速度の高速化

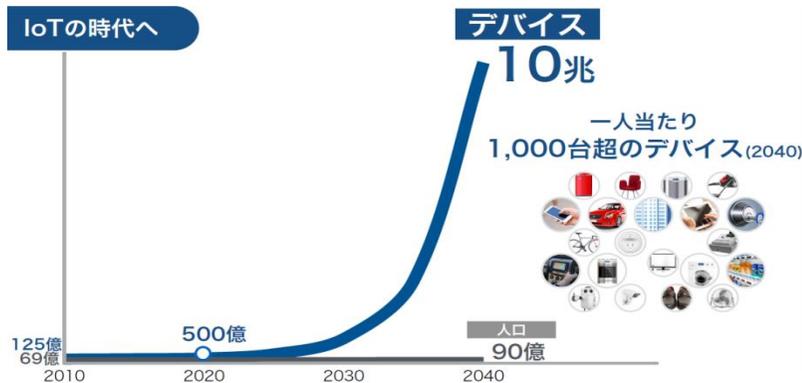


上段の左グラフ、右グラフともに資料の出所はソフトバンク 出典：総務省「情報通信審議会 2020-ICT基盤政策特別部会 基本政策委員会（第4回）配布資料」

■ CPUのトランジスタ数

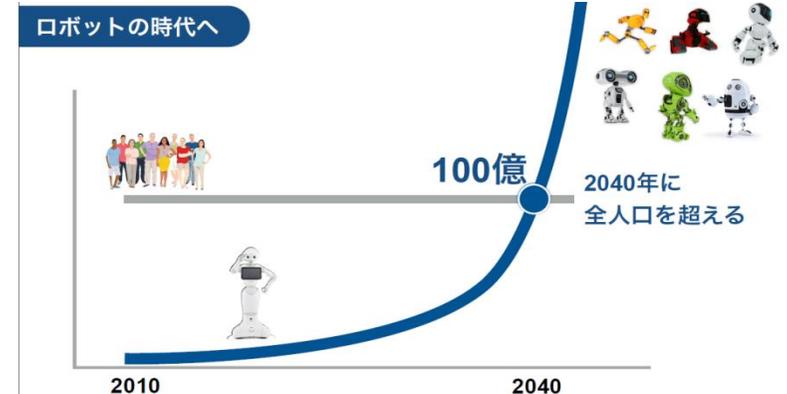


■ インターネットにつながるIoTデバイスの数



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

■ 人口知能 (AI) の将来



**テクノロジーの急速な進化により、
顧客のライフスタイルを変革する様々な商品・サービスが生まれる**

成長戦略 “コミュニケーションセールス”を強化

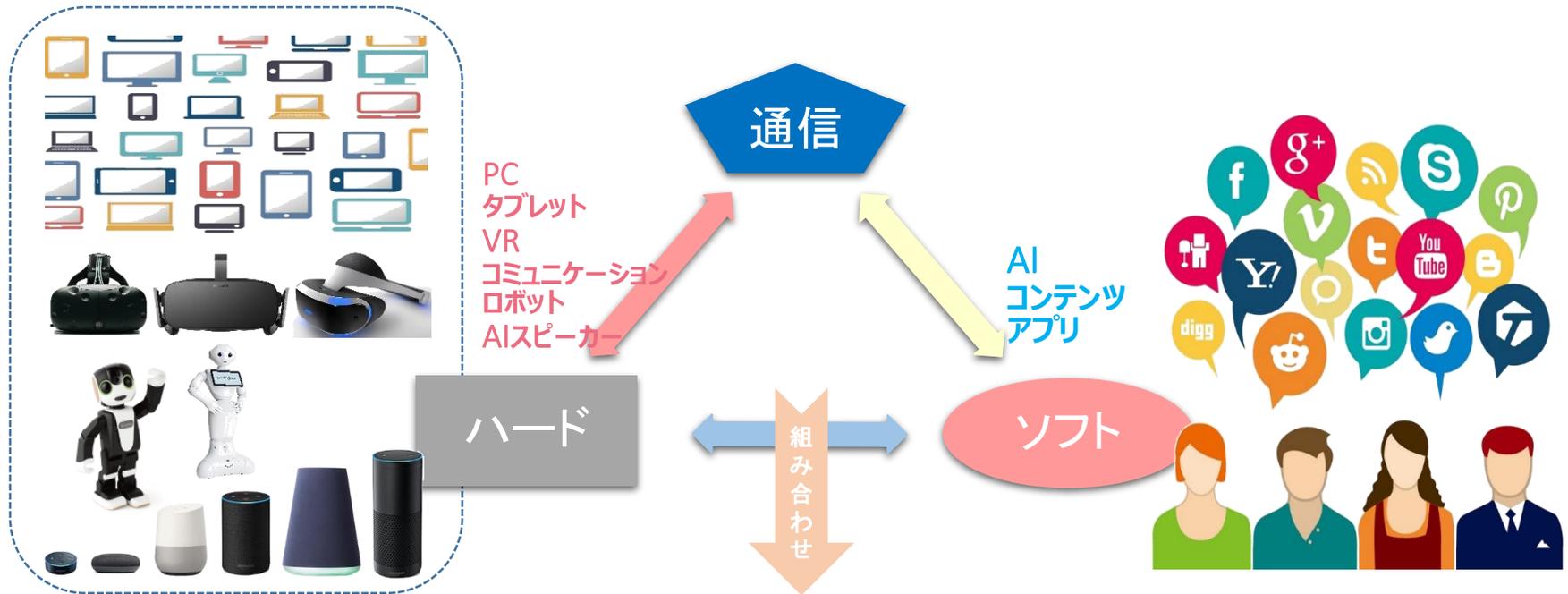
- IOT、AI、ロボットなどが登場し**テクノロジーは急速に進化**
 ……その恩恵を受けるのは情報リテラシーの高い方など限定的
 多くの人々はテクノロジーを体感する“きっかけ”がない
- ➡ テクノロジーを社会に広げる
架け橋(チャネル)が必須

➤➤➤ **全ての人々にテクノロジーの恩恵をもたらすことが当社のMISSION**

“**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



成長戦略①-商品の拡充・強化-



付加価値の高いオリジナル商品を開発

※ネット販売のような薄利多売は行わない⇒ホスピタリティを持った接客・サービス

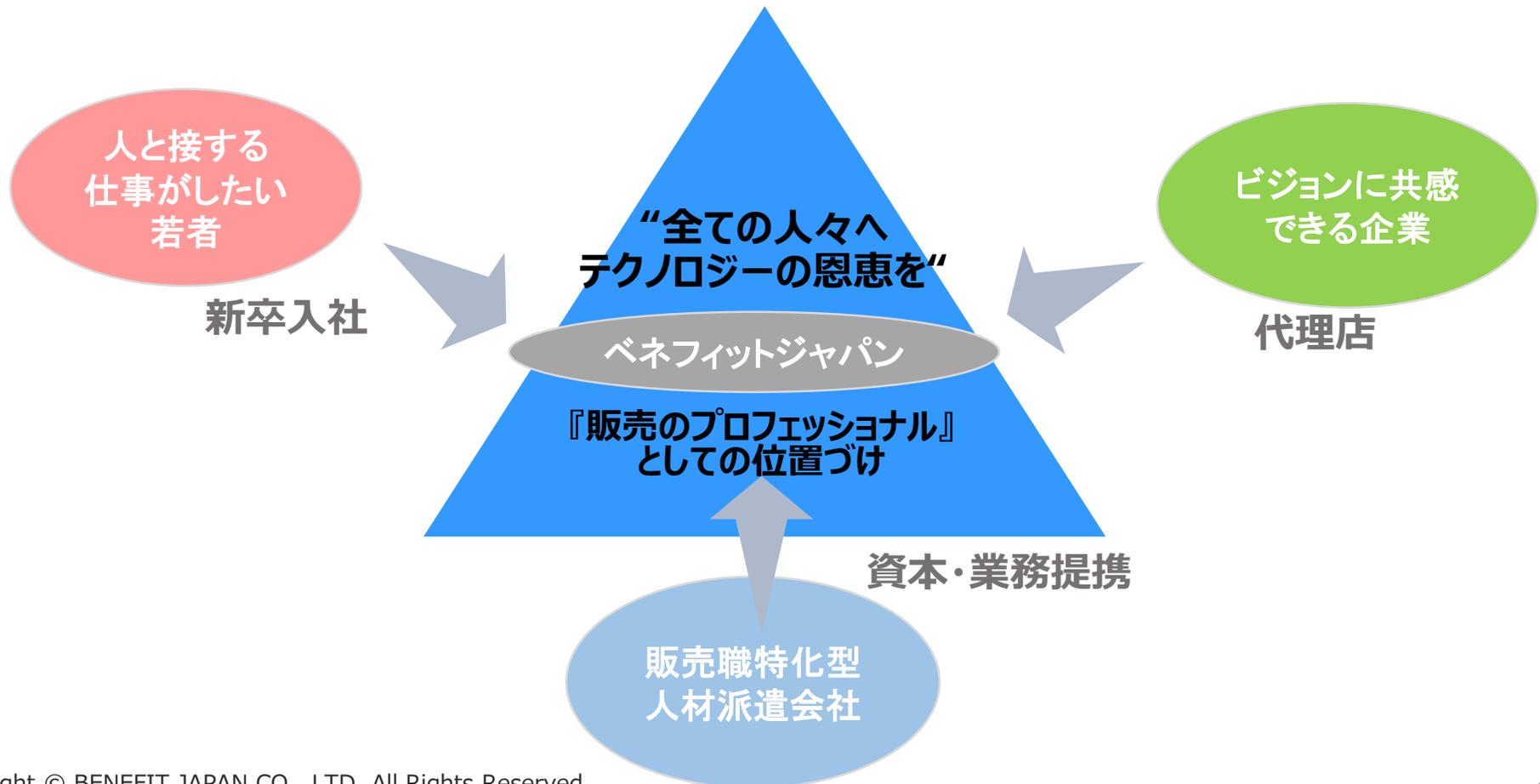


“イベント限定モデル”として位置づけ

成長戦略②-人材の育成・増強-

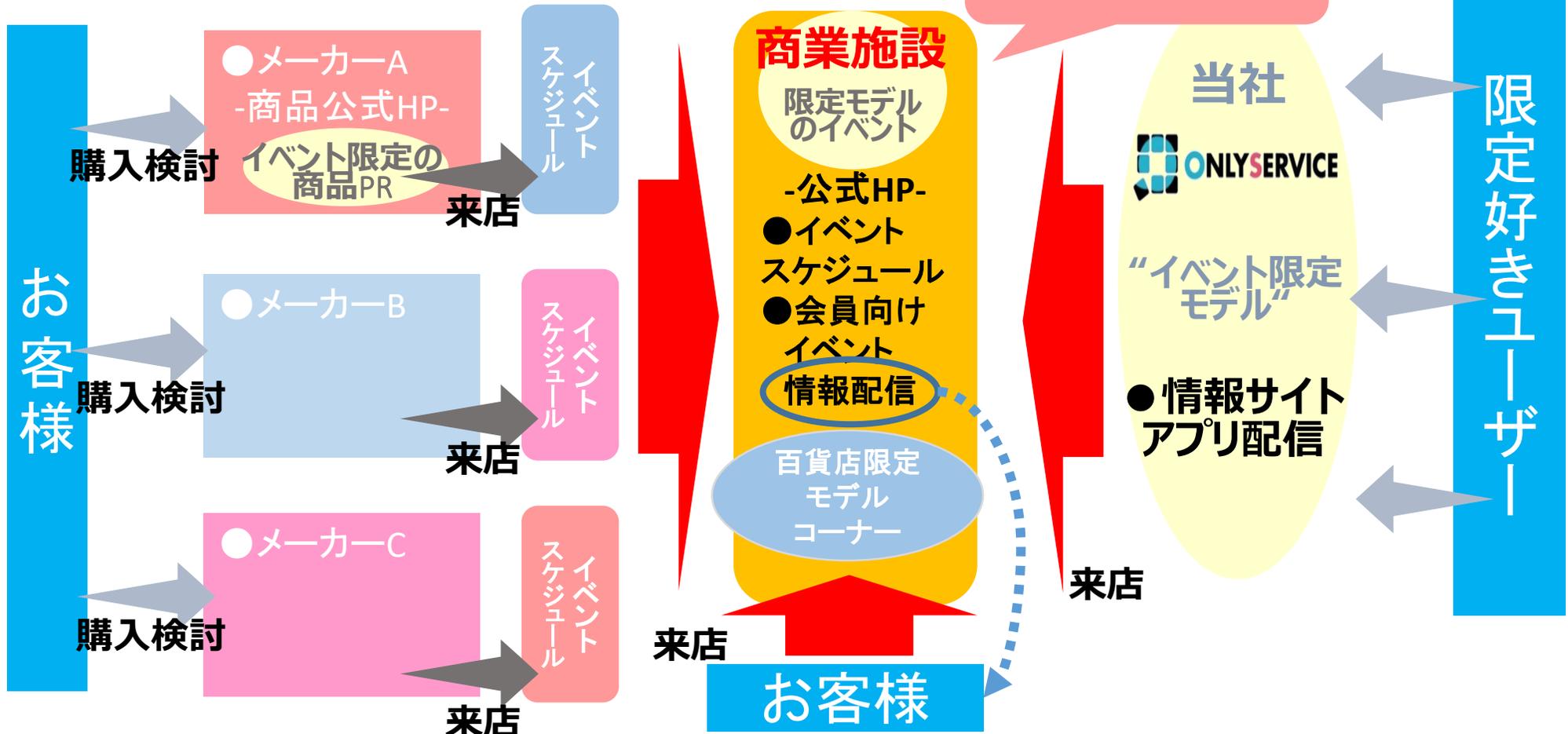
●代理店を含めた理念共有が重要

“全ての人々へテクノロジーの恩恵を”



成長戦略③-催事可能店舗の拡大-

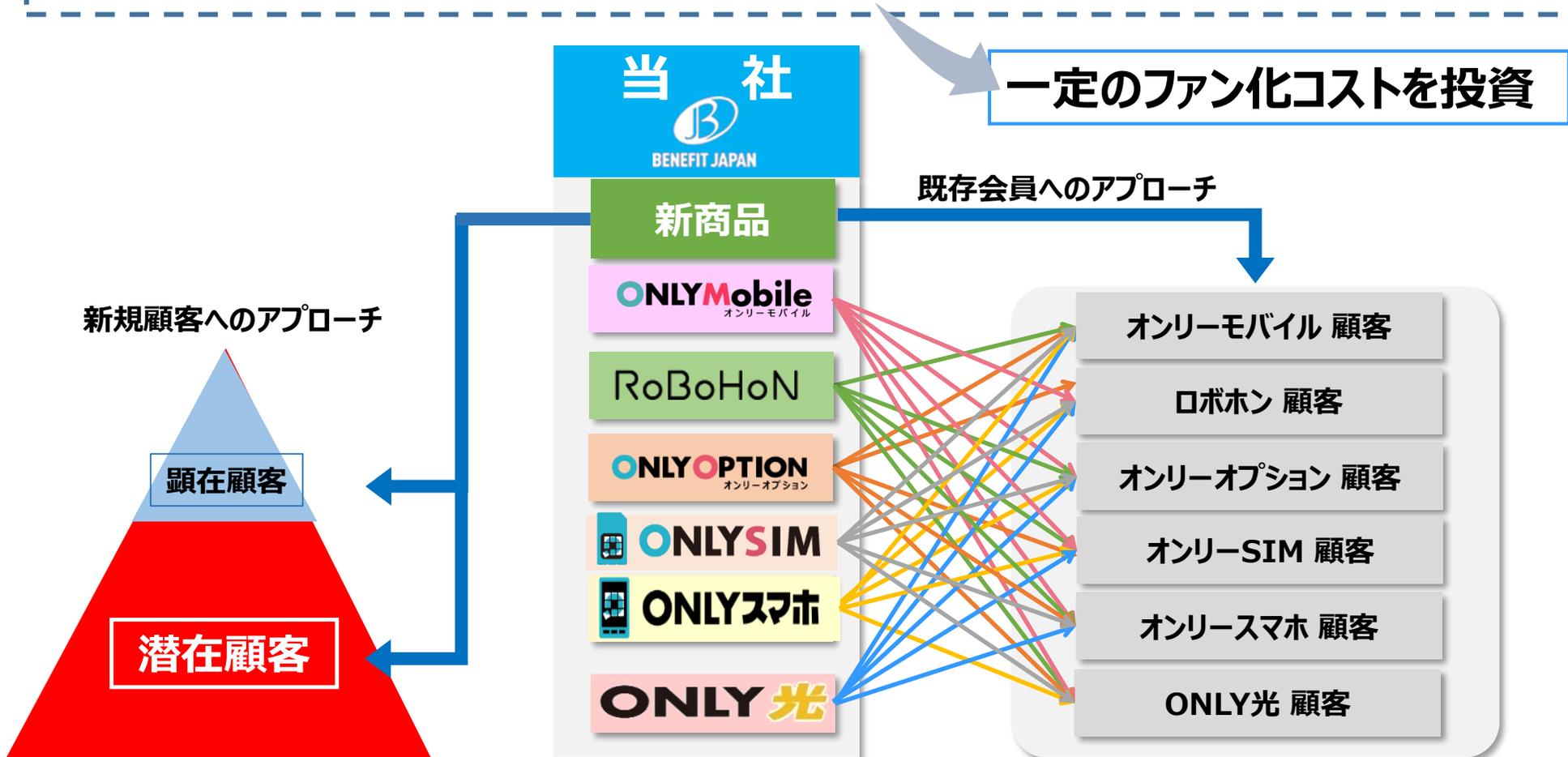
- 話題性の高いイベント・コーナーを企画
- 出店しあらゆる角度から顧客へアプローチ



成長戦略④-顧客のファン化-

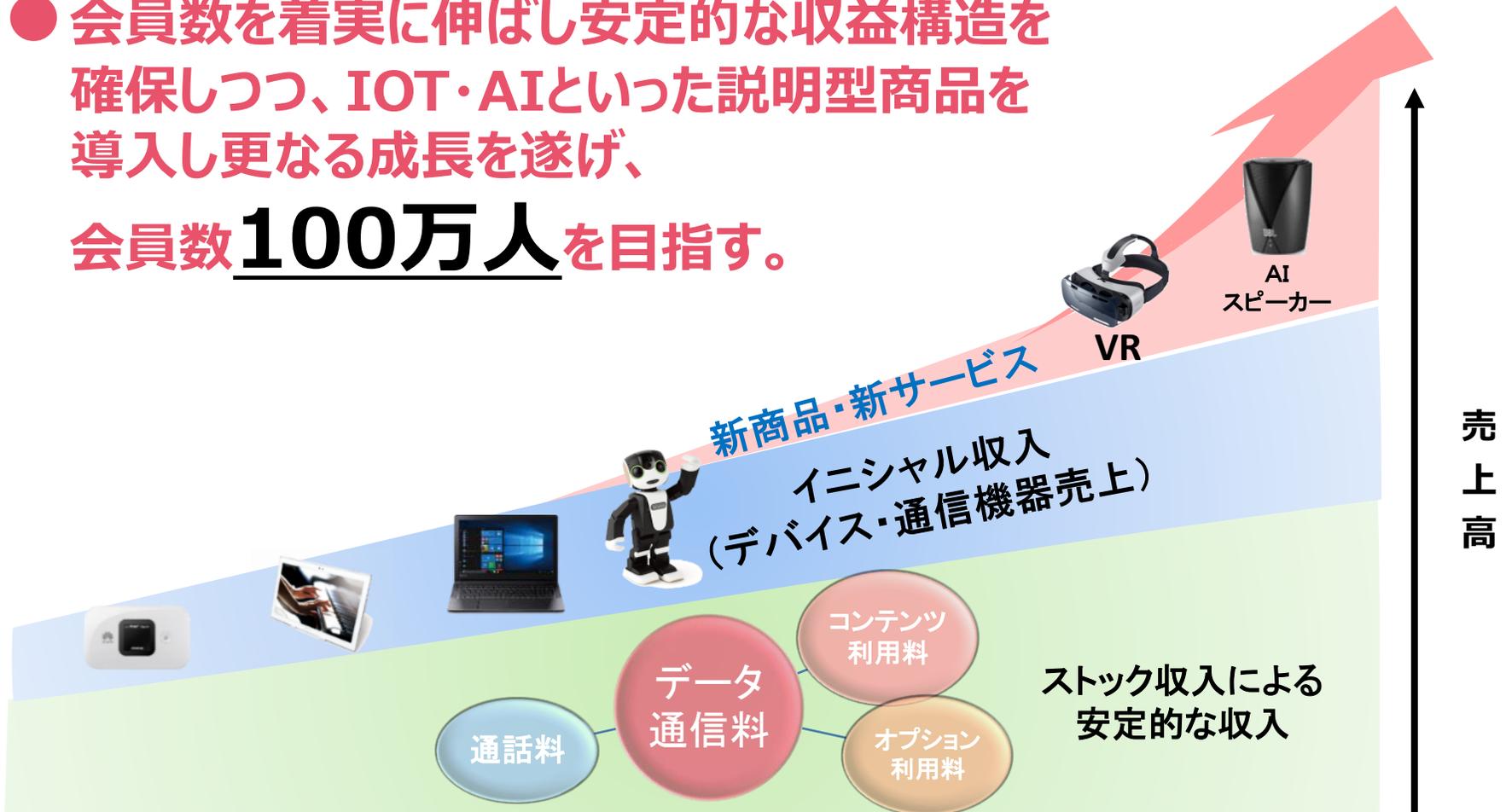
顧客をファン化させる囲い込み体制の構築

顧客が更に快適・便利に利用できる様々な新商品・新プランを提案し、1顧客当たりの売上単価を向上させるとともに、既存会員の継続率を高める



成長イメージ

- 会員数を着実に伸ばし安定的な収益構造を確保しつつ、IOT・AIといった説明型商品を導入し更なる成長を遂げ、
会員数 100万人 を目指す。



Ⅵ. 株主還元

株主還元

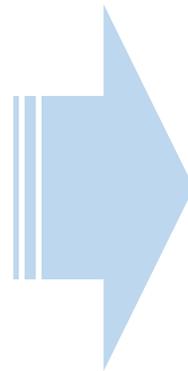
● 初配の実施

今後の事業展開・経営基盤強化を踏まえた上で、
1株あたり8円の期末配当を実施予定

(2018年6月開催の第22回定時株主総会に付議予定)

これまで (~17/3期)

1株あたり **0円**



18/3期予定

1株あたり **8円**

(中間配当0円 期末配当8円)

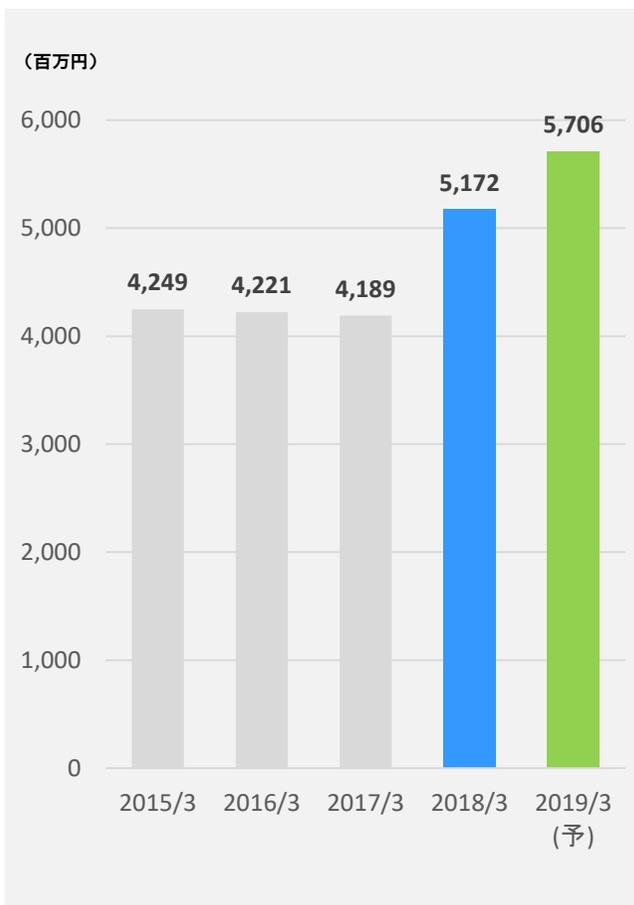
配当性向9%
 配当利回り0.7%
 ※5月10日終値
 を基に算出

今後も成長に見合った継続的な配当実施に取り組む方針

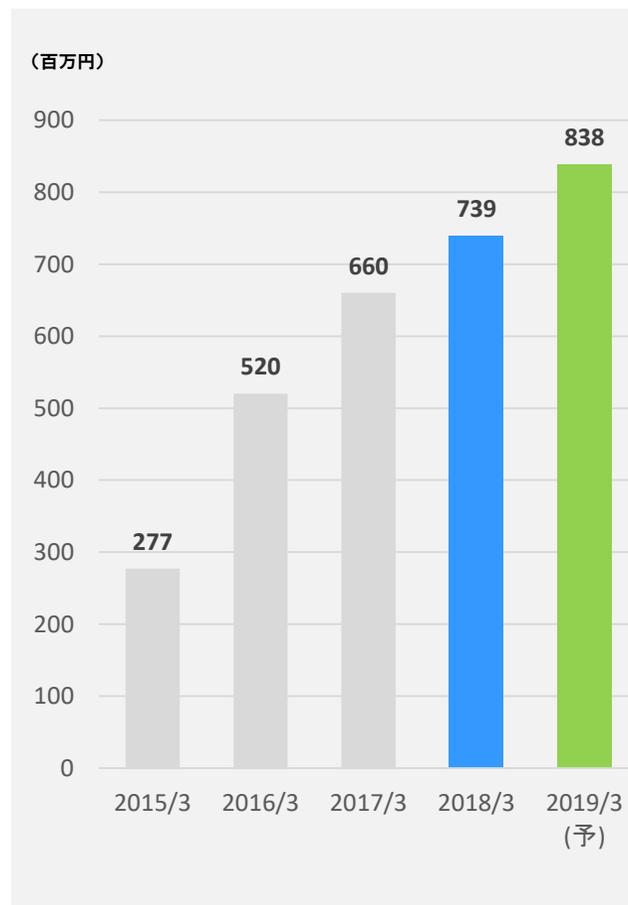
Ⅷ. 参考情報

P/L (連結)

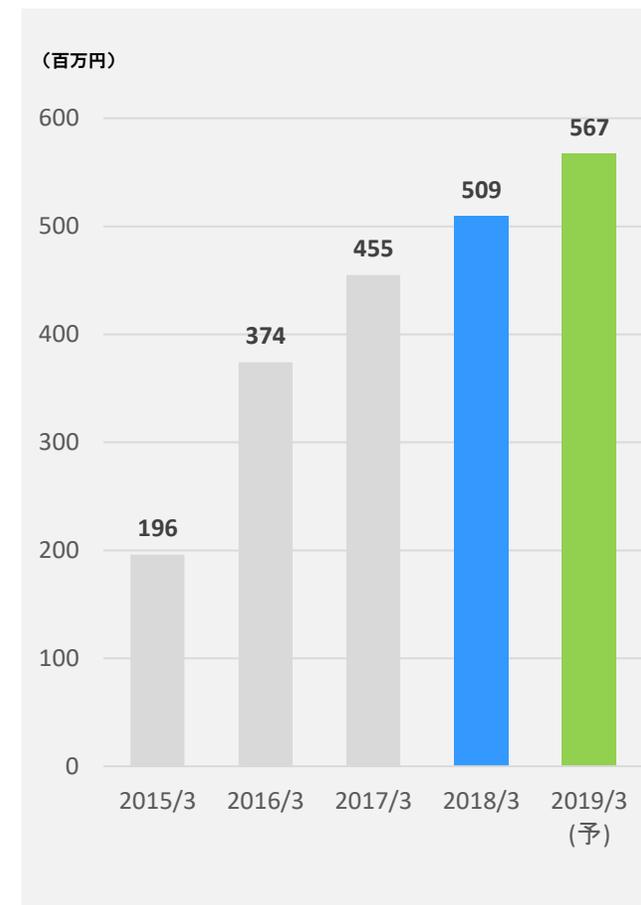
売上高



経常利益

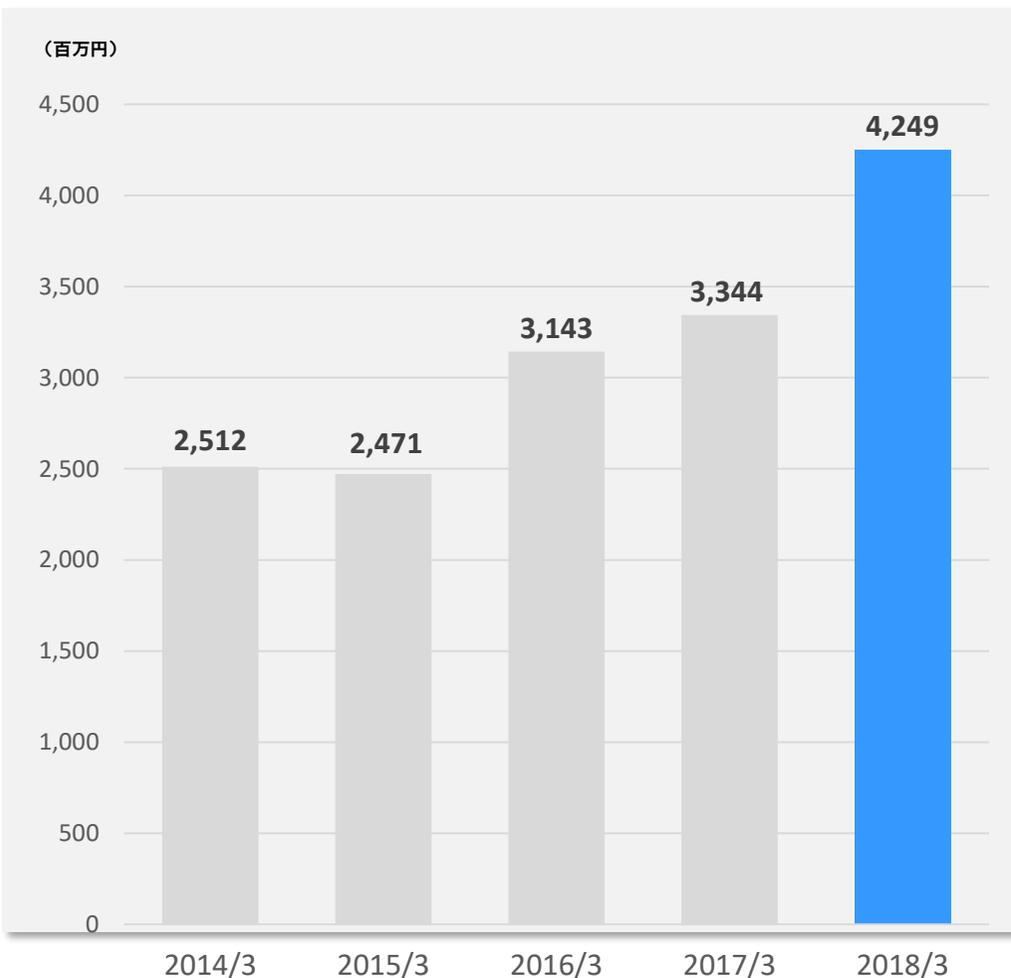


親会社株主に帰属する当期純利益

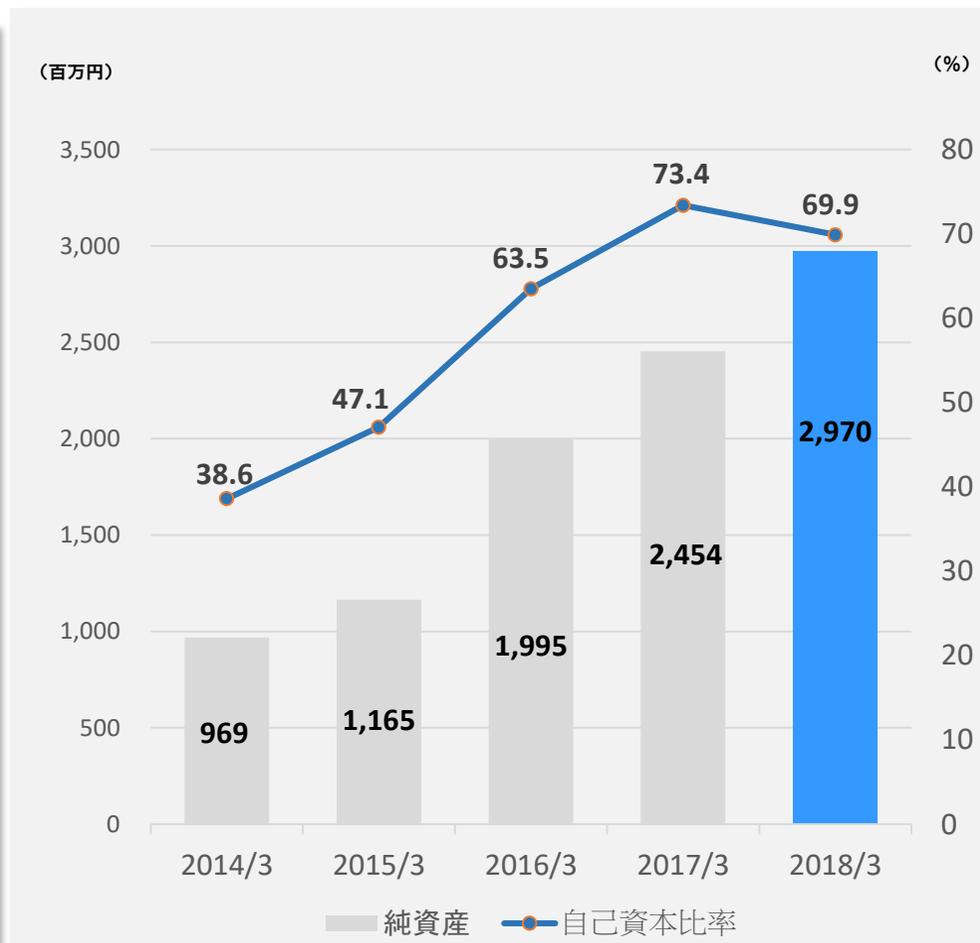


B/S (連結)

総資産

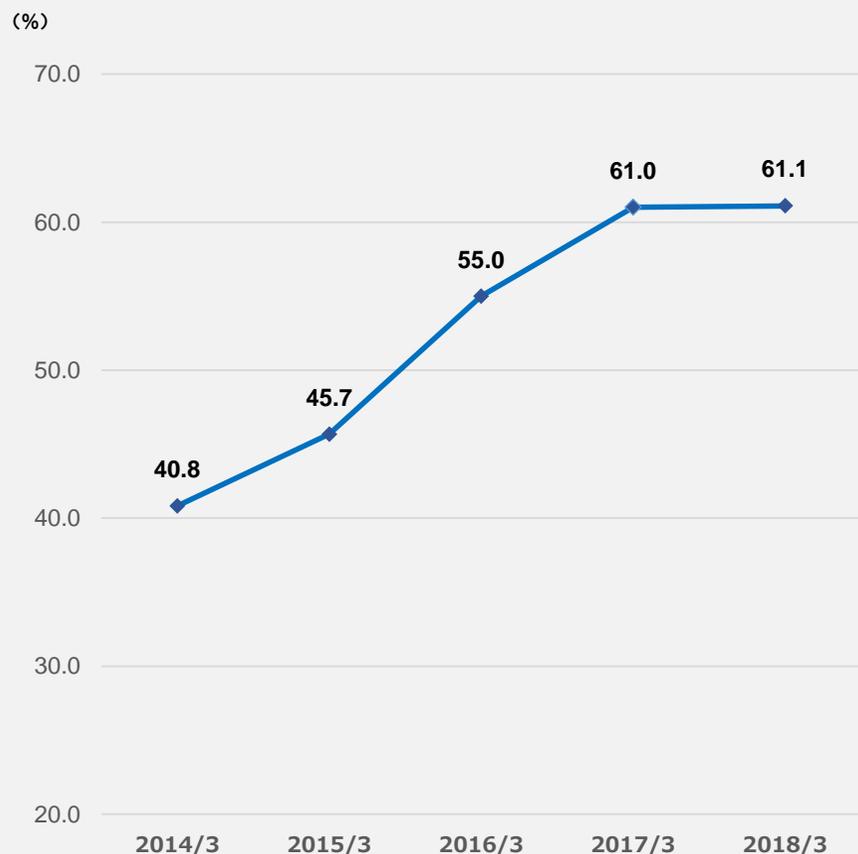


純資産・自己資本比率

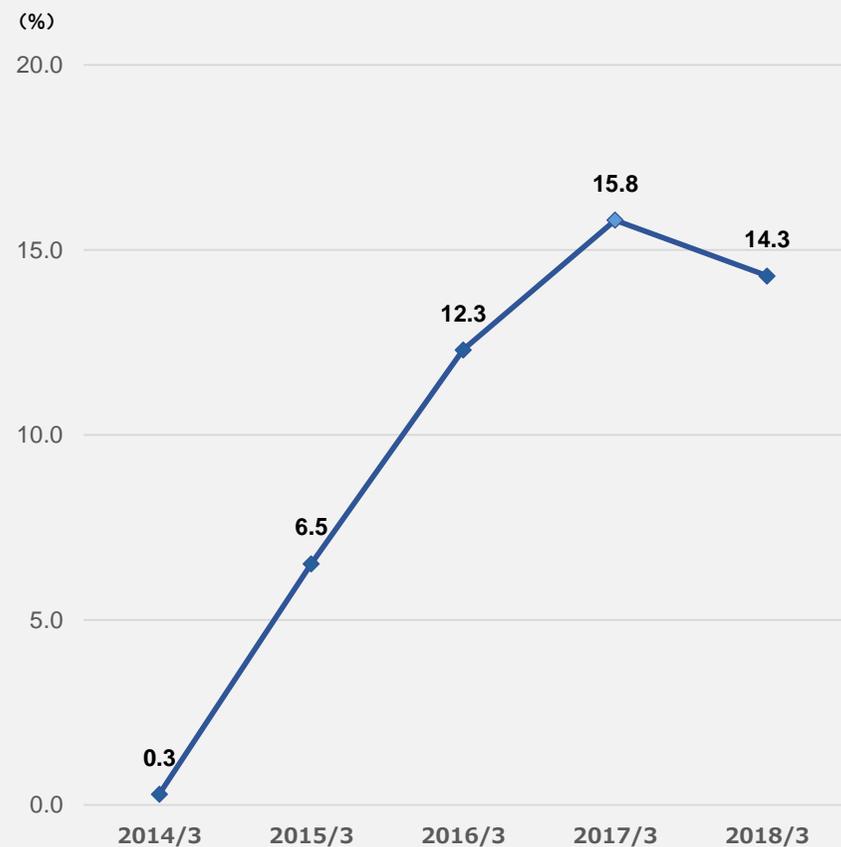


収益性指標 (連結) ①

売上総利益率

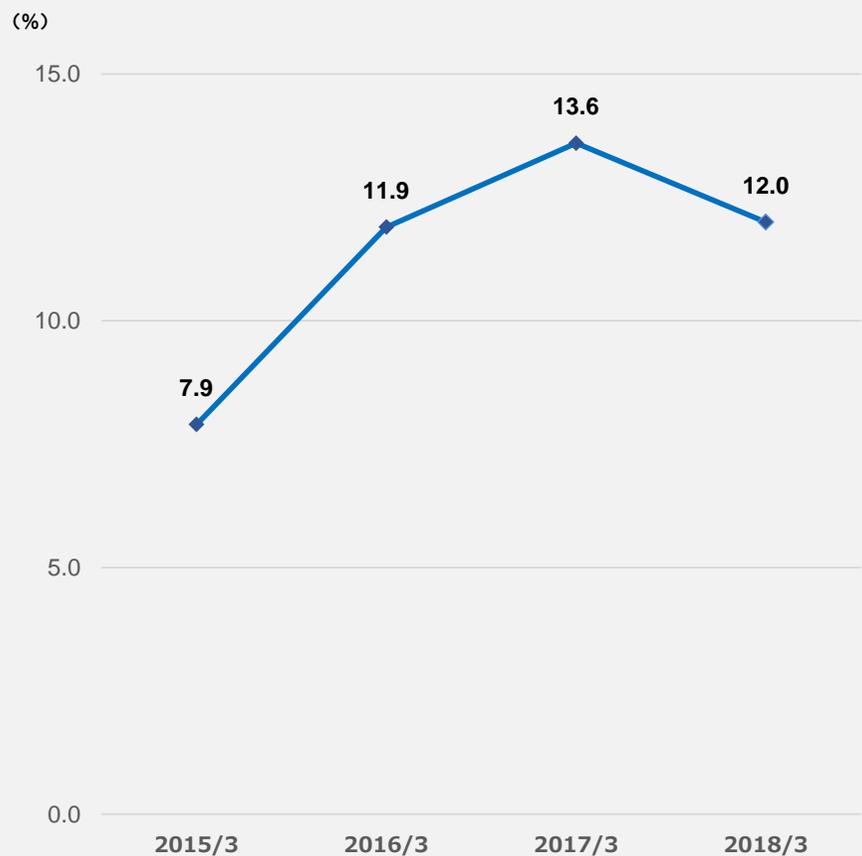


経常利益率



収益性指標（連結）②

ROA



ROE



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、当資料作成時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。