



BENEFIT JAPAN

2019年3月期 第2四半期決算説明資料 (2018年4月1日～2018年9月30日)

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)

目次

- I. 2019年3月期
第2四半期決算ハイライト**
- II. 2019年3月期の取組み状況**
- III. 成長戦略**
- IV. 株主還元**
- V. 当社の概要**

I. 2019年3月期 第2四半期決算ハイライト

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 決算のポイント

1

ONLYSERVICE総利用者数80,000人超え
(前年同月比+23.0%)

2

回線利用者数大幅増
(前年同月比+58.4%)

3

ストック収入は順調に推移
(前期比+25.1%)

4

増収増益

○売上高は前期比 +11.4%
○経常利益は前期比+27.2%
(4期連続増益かつ過去最高益)

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 連結業績概要

●モバイルWiFiの契約数は順調に伸び増収増益を達成

(売上高：前期比+11.4%、経常利益：前期比+27.2%)

ONLY ROBOは期初計画の契約数に届かず利益は計画比未達 (百万円)

	2018年3月期 2Q		2019年3月期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比
売上高	2,612	100.0%	2,911	100.0%	+11.4%	103.2%
売上総利益	1,571	60.1%	1,870	64.2%	+19.0%	108.0%
販管費	1,236	47.3%	1,447	49.7%	+17.1%	114.4%
営業利益	334	12.8%	422	14.5%	+26.2%	90.6%
経常利益	332	12.7%	422	14.5%	+27.2%	91.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	235	9.0%	283	9.7%	+20.1%	89.6%

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 連結貸借対照表

(百万円)

	18年3月期 2Q		19年3月期 2Q		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	3,335	93.9%	4,366	94.6%	+1,030
現金・預金	444	12.5%	192	4.2%	△251
割賦売掛金	2,385	67.2%	3,626	78.6%	+1,241
その他	505	14.2%	546	11.8%	+41
固定資産	215	6.1%	250	5.4%	+35
資産合計	3,551	100.0%	4,617	100.0%	+1,065
流動負債	781	22.0%	1,373	29.8%	+592
支払手形・買掛金	155	4.4%	116	2.5%	△38
短期有利子負債	118	3.3%	633	13.7%	+515
未払金	300	8.4%	373	8.1%	+73
その他	207	5.8%	250	5.4%	+42
固定負債	77	2.2%	31	0.7%	△45
負債合計	858	24.2%	1,405	30.4%	+547
純資産合計	2,692	75.8%	3,211	69.6%	+518
負債・純資産合計	3,551	100.0%	4,617	100.0%	+1,065

● 回線利用者数の増加により
割賦売掛金は+1,241百万円
(割賦代金の回収期間が36カ月の
ため)

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 連結キャッシュフローの状況

(百万円)

	18年3期 2Q	19年3期 2Q	前期比 増減額
営業活動による キャッシュフロー	△577	△399	+178
投資活動による キャッシュフロー	△27	△5	+22
FCF (フリーキャッシュフロー)	△605	△404	+200
財務活動による キャッシュフロー	△76	100	+177
現金及び現金同等物の 期末残高	443	192	△251

● 営業キャッシュフローは
+178百万円改善

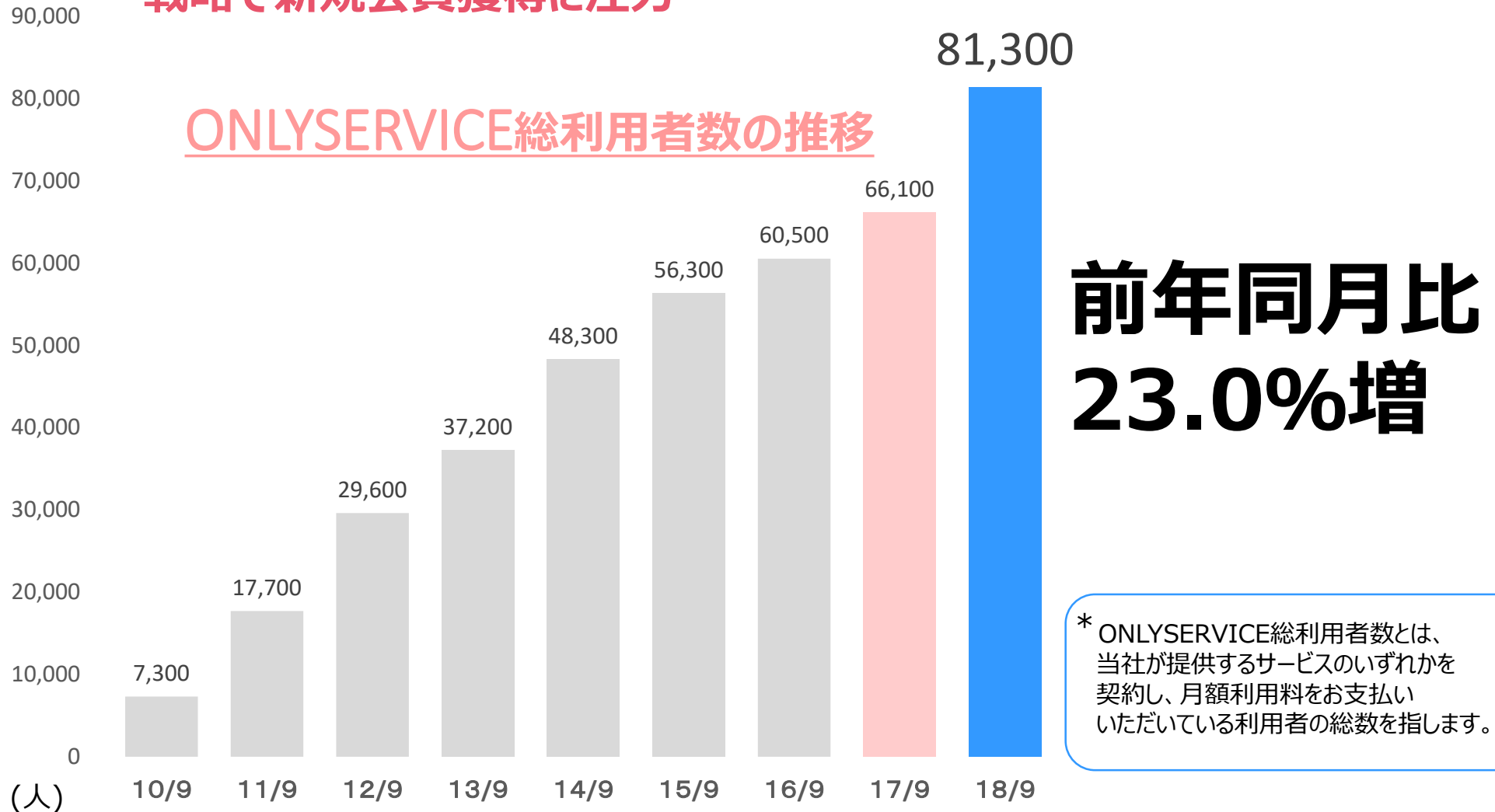
今後更に回復へと向かう見込み

● 積極的な新規獲得活動により
キャッシュは△251百万円

キャッシュの不足分は当座借越契約
により調達
極度限度額は各行合わせて
上限15億円まで枠を確保

19年3月期 第2四半期決算ハイライト ONLYSERVICE総利用者数の推移

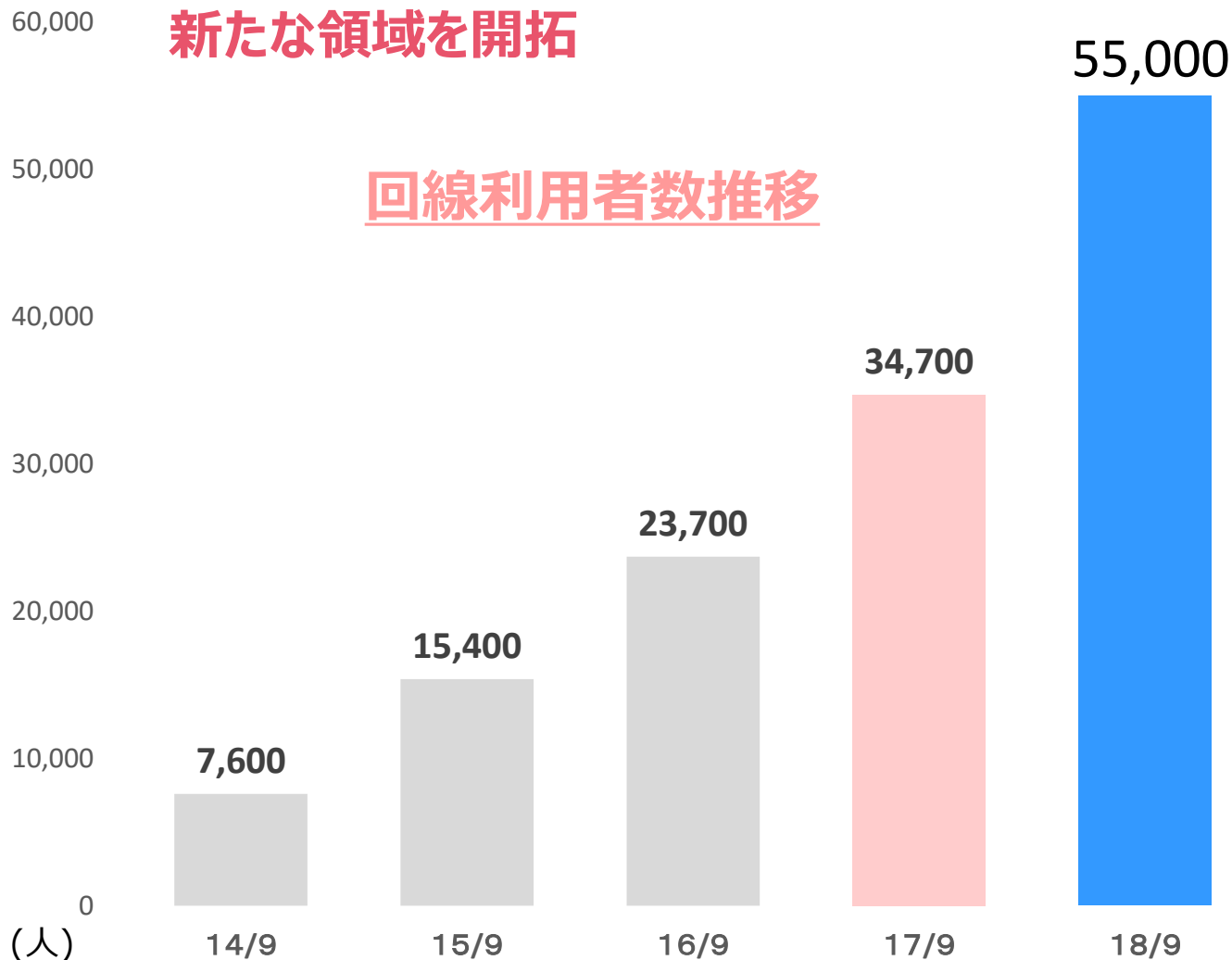
- 初心者からヘビーユーザーまで、多様なニーズに対応した商品・サービス戦略で新規会員獲得に注力



19年3月期 第2四半期決算ハイライト 回線利用者数の推移

- 新規会員獲得を積極的に展開
モバイルWiFiにおいて他業種とのアライアンスや民泊事業者等の
新たな領域を開拓

回線利用者数推移



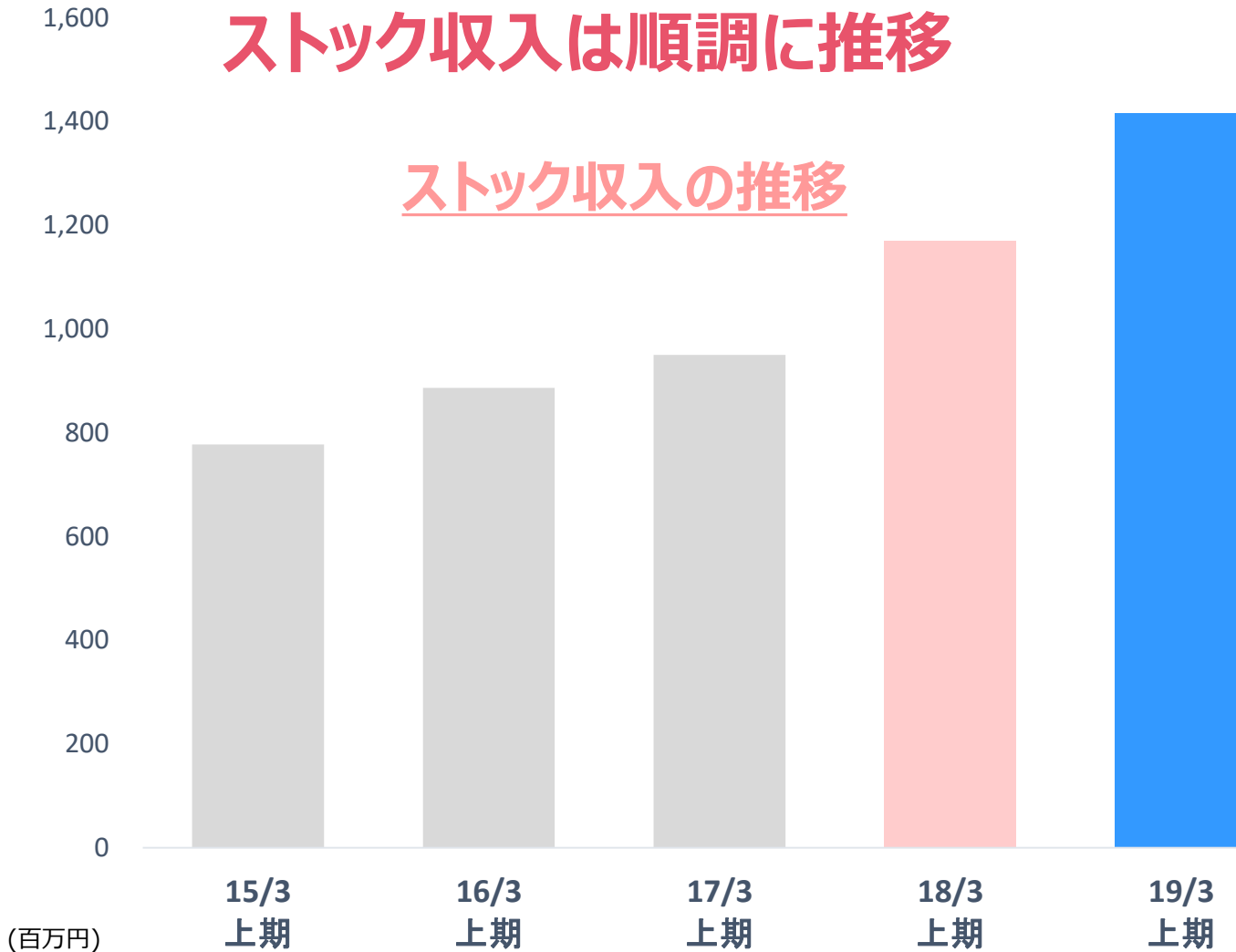
前年同月比
58.4%増

期初計画は早期に
達成見込み

19年3月期 第2四半期決算ハイライト ストック収入の推移

● ONLYSERVICE総利用者数増加により
ストック収入は順調に推移

ストック収入の推移

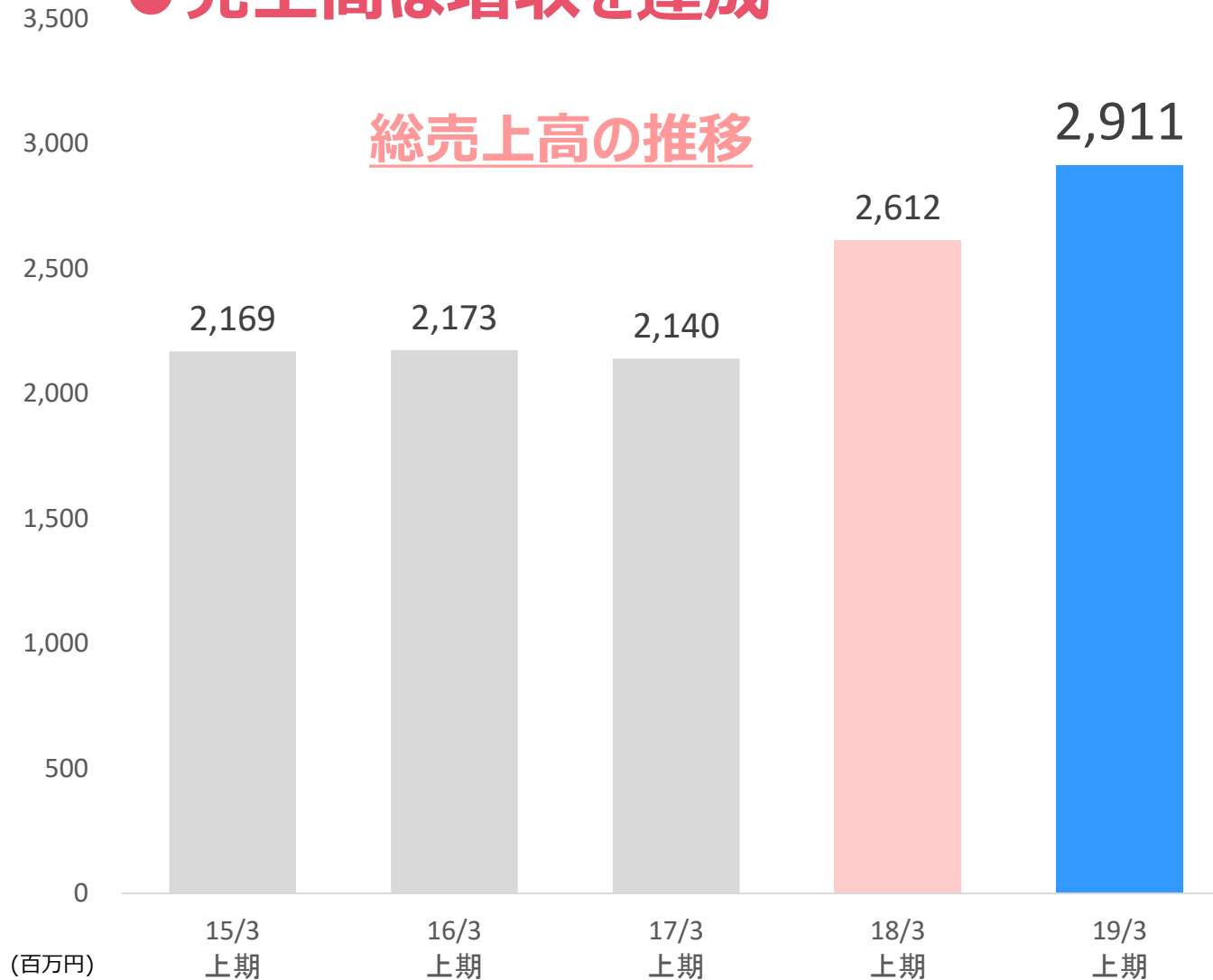


前期比
25.1%増

- * ストック収入とは、
- ① ONLYSERVICE利用者による毎月の利用料
 - 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
- ① + ② + ③の合計

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 売上高推移

● 売上高は増収を達成

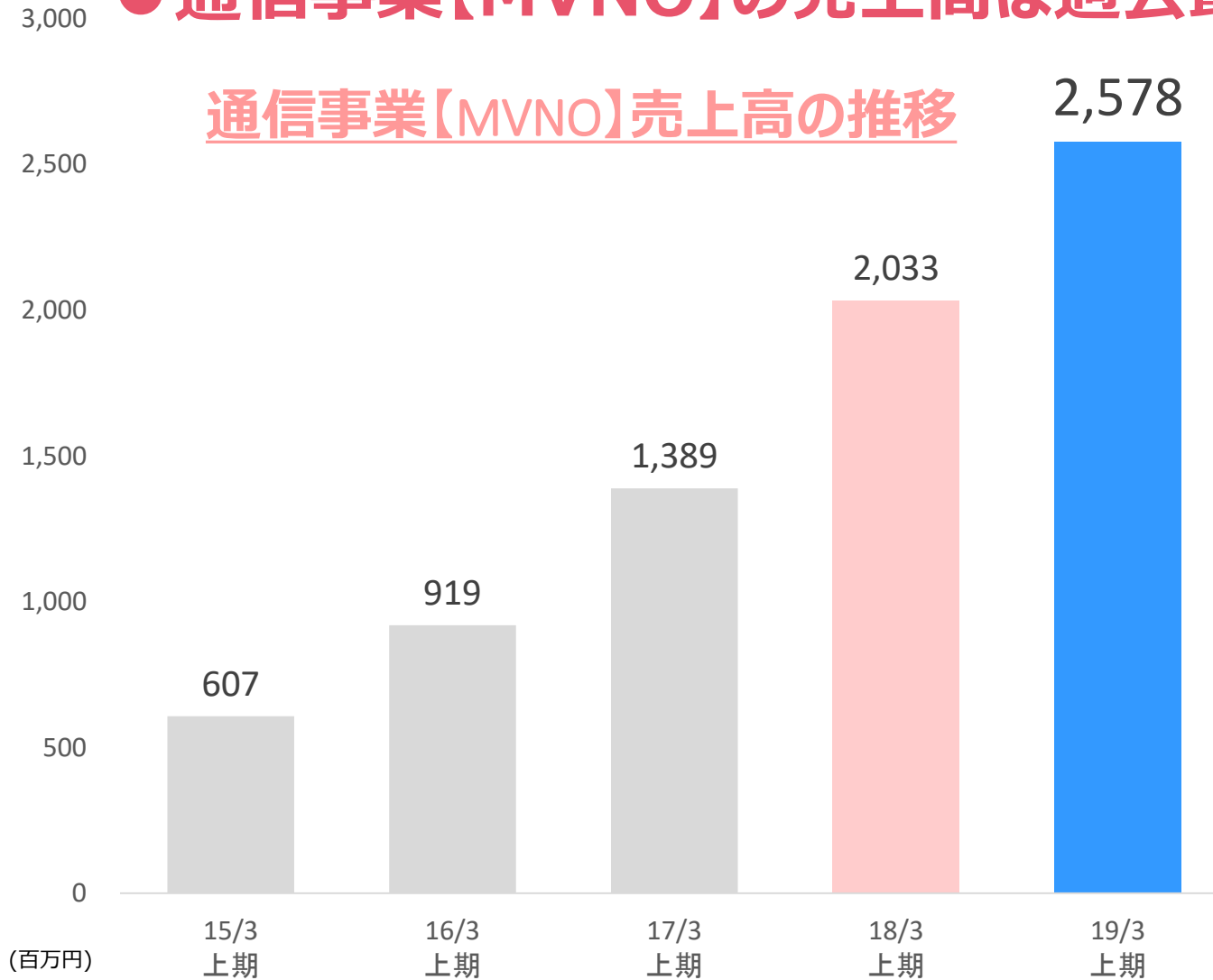


前期比
11.4%増

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 通信事業【MVNO】売上高推移

● 通信事業【MVNO】の売上高は過去最高

通信事業【MVNO】売上高の推移

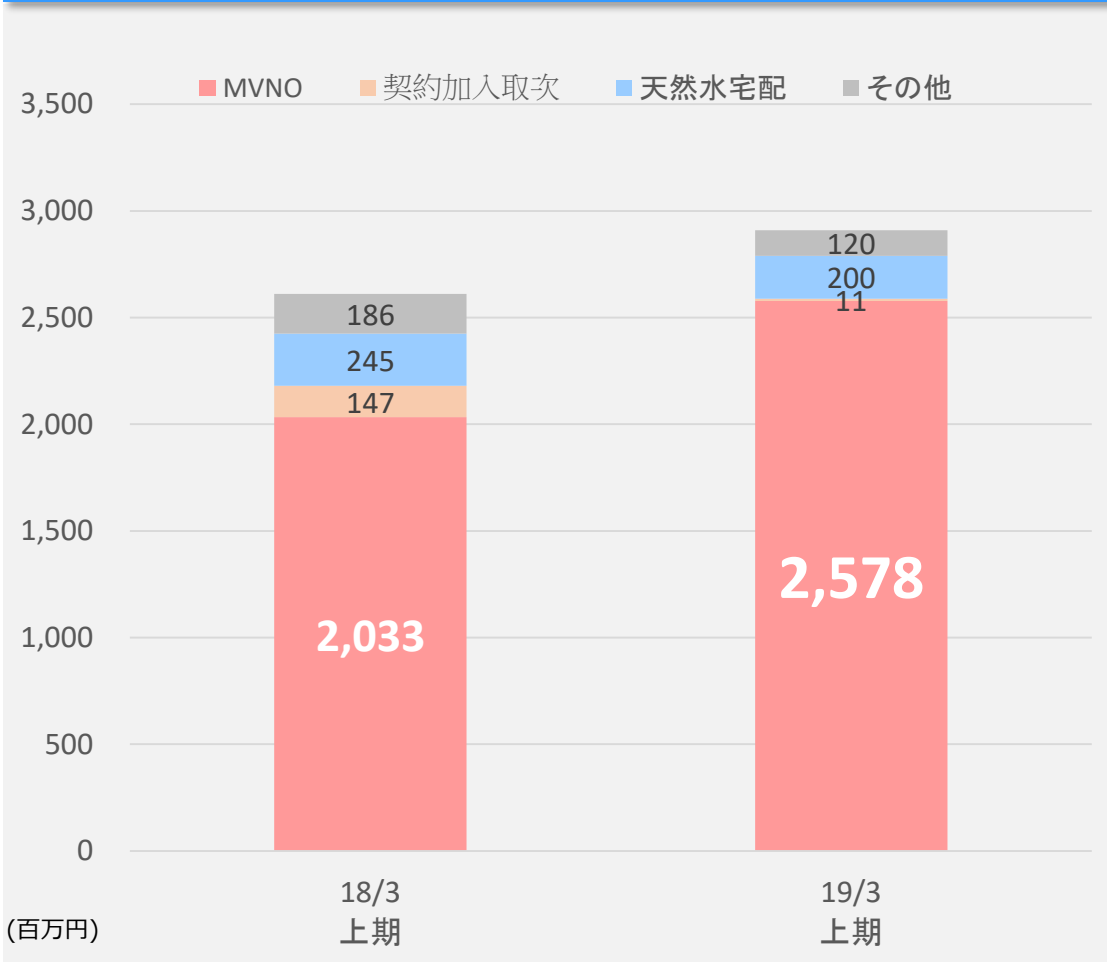


前期比
26.8%増

19年3月期 第2四半期決算ハイライト セグメント売上 前年比較

● 通信事業【MVNO】は順調に成長

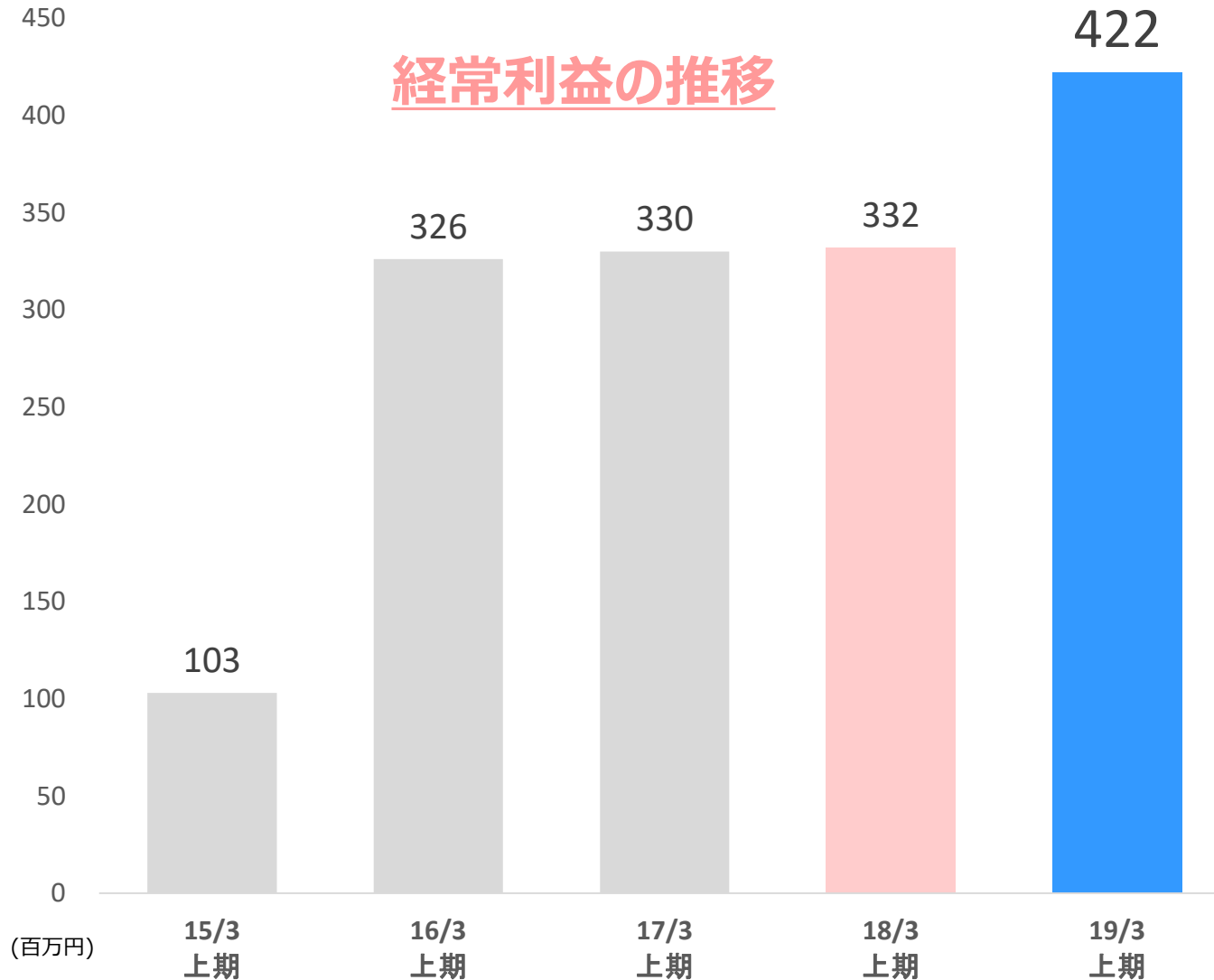
セグメント別売上高



**通信事業【MVNO】
26.8%増**

19年3月期 第2四半期決算ハイライト 経常利益推移

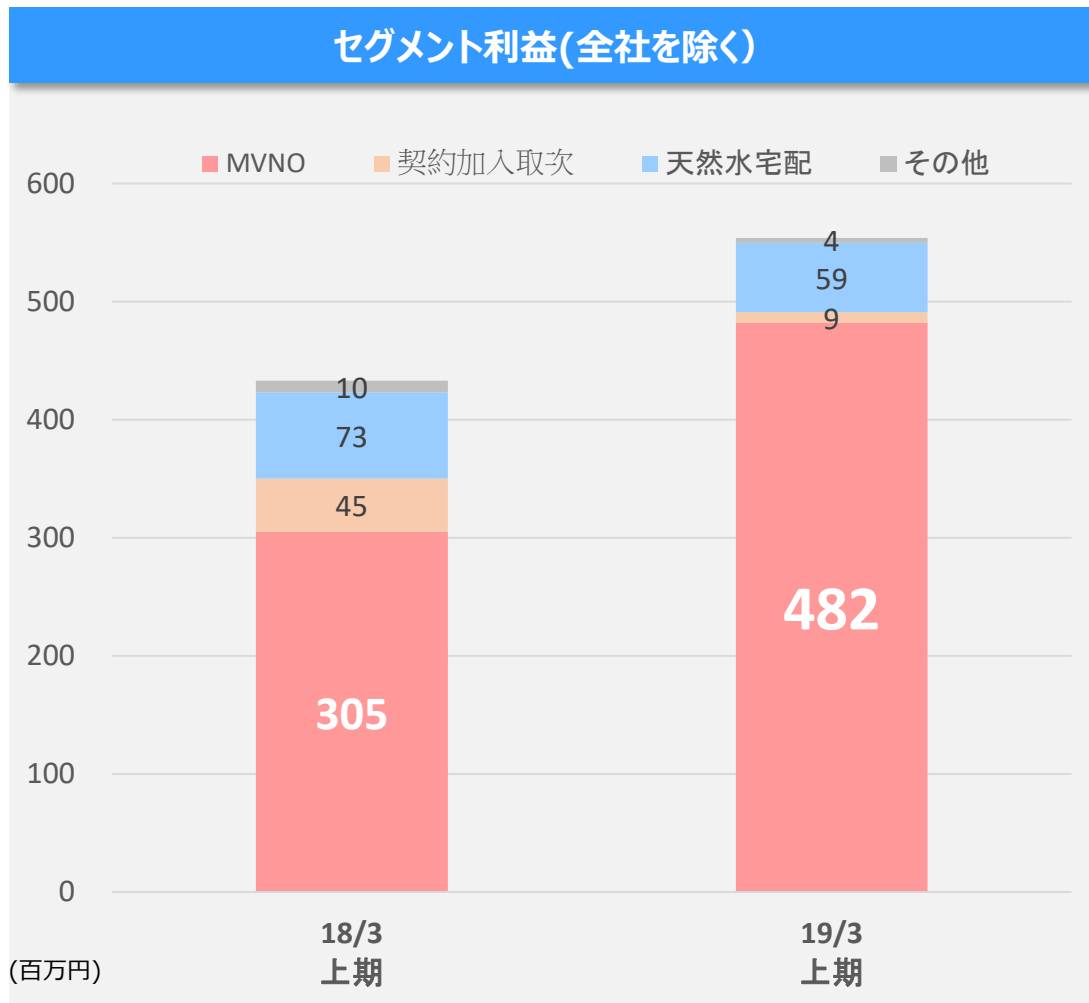
● 経常利益は4期連続増益、過去最高益を記録



前期比
27.2%増

19年3月期 第2四半期決算ハイライト セグメント利益 前年比較

● 通信事業【MVNO】のセグメント利益は過去最高の伸び率



通信事業【MVNO】
57.9%増

Ⅱ. 2019年3月期の取組み状況

当社の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



19年3月期の取組み状況

● 今期もモバイルWiFiとコミュニケーションロボットを積極的に拡販



ONLY Mobile

- ヘビーユーザー向けプラン導入
- 複数割プランを開始
- AI自動翻訳機付モバイルWiFi「ez:commu」の導入
- 他業種とのアライアンスや民泊事業者等の新たな領域を開拓



ONLY ROBO

- ONLY ROBOチームへの人材投資を大幅に増加
- 百貨店でのイベント出店を積極的に実施
- 介護系イベントにも出店し幅広い催事のチャンネルを拡大

19年3月期の取組み状況 モバイルWiFiのヘビーユーザー向けプラン導入

●『高速』かつ『大容量』プラン導入 50GBもしくは100GB/月まで通信制限なし

キャリア	プラン	月間容量	月額料 (税抜)
 A社 B社 C社	月間30GBプラン	30GB	8,000円
	月間30GBプラン	30GB	7,500円
	月間50GBプラン	50GB	7,000円
 当社	Speedy nonstop50	50GB	4,980円
	Speedy nonstop100	100GB	5,980円

「訴求効果」

- 家でも外出先でも手軽にインターネットを利用可能！
- スマホの月間データ量を削減して月額料金を下げる！（7GB⇒2GBなど）
- 引越しする際の煩雑さがなく手軽で便利

『ヘビーユーザーに対しても満足度の高いプランを導入』

19年3月期の取組み状況 複数割プランを開始

● 複数割プランを開始

○モバイルWiFiを2台もしくは3台同時契約の場合、各プラン2台目以降割引を行う施策

<複数割適用例>

(単位：税抜)

プラン名	プラン	通常価格	割引価格	複数割適用後
ONLY Mobile Speedy	1.5GB/日	4,300円	▲1,820円	2台目以降 2,480円
ONLY Mobile Speedy nonstop50	50GB/月	4,980円		2台目以降 3,160円
ONLY Mobile Speedy nonstop100	100GB/月	5,980円		2台目以降 4,160円

▶ 夫婦間や家族間で複数台を同時利用されるユーザーの需要を掘り起こすことが可能

19年3月期の取組み状況 AI自動翻訳機付モバイルWiFi 「ez:commu」の導入

○4Gに対応したSIMフリーAI自動翻訳機に当社のSpeedySIMを組み合わせた最新プラン

<ez:commuの特徴>



1

4つの翻訳エンジン×AIによる高い翻訳精度

2

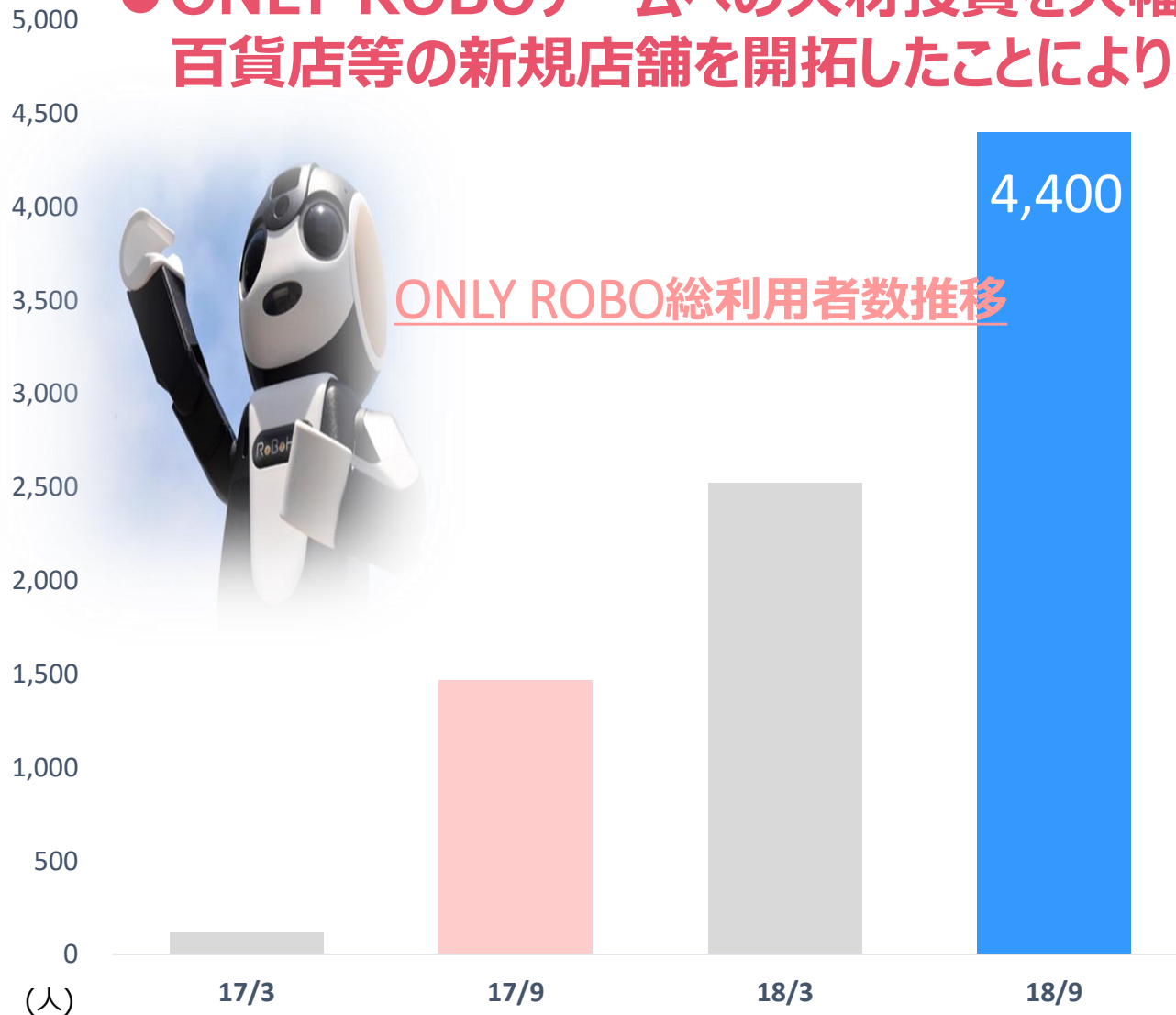
32か国及び地域の言語へ幅広い対応

3

2人から複数人でのグループ翻訳

19年3月期の取組み状況 ONLY ROBOへの人材投資

● ONLY ROBOチームへの人材投資を大幅に増加させたこと、百貨店等の新規店舗を開拓したことにより、会員数は順調に推移



前年同月比
199.8%増

▲採算ベースでは
未だ投資段階

19年3月期の取組み状況 ONLY ROBOの催事可能店舗の拡大

- ショッピングモール等の催事に加え、百貨店でのイベント出店を増加
（百貨店の稼働比率は全体の17.4%）

また、介護系のイベントにも出店し幅広い催事のチャネルを拡大

○モバイルWiFiとは異なる、新たな顧客層（マーケット）を開拓

<難波高島屋外観>



<あべのハルカス外観>



<東急百貨店本店外観>



19年3月期 業績予想に対する進捗・見通し

● 業績予想に対する進捗は概ね順調

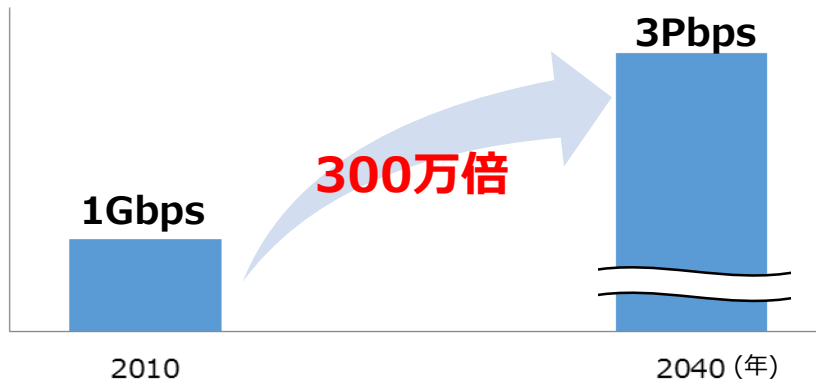
(百万円)

	2019年3月期		
	2Q実績	通期計画	進捗率
売上高	2,911	5,706	51.0%
売上総利益	1,870	3,513	53.2%
販管費	1,447	2,672	54.2%
営業利益	422	841	50.3%
経常利益	422	838	50.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	567	49.9%

Ⅲ. 成長戦略

ICT社会の進歩

■ 通信速度の高速化

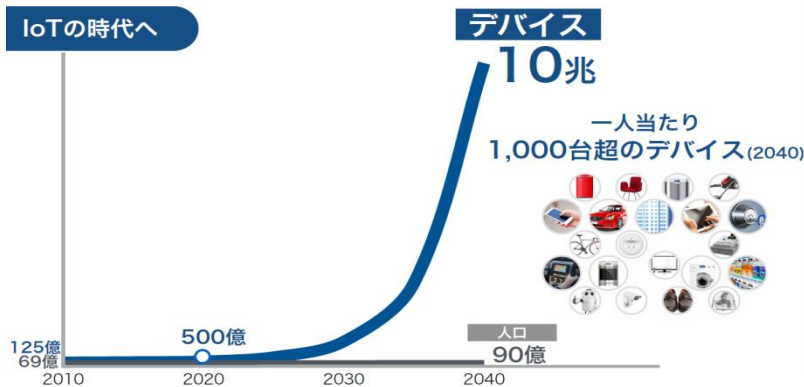


■ CPUのトランジスタ数



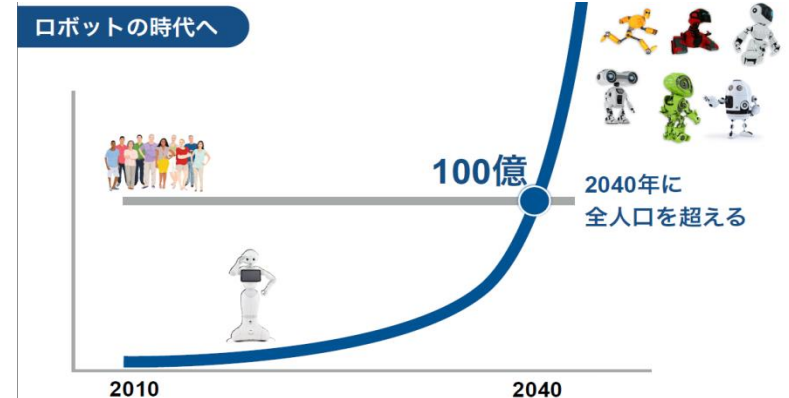
上段の左グラフ、右グラフともに資料の出所はソフトバンク 出典：総務省「情報通信審議会 2020-ICT基盤政策特別部会 基本政策委員会（第4回）配布資料」

■ インターネットにつながるIoTデバイスの数



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**

5G（第5世代通信）時代の到来

● 5Gの技術により我々のライフスタイルは大きく変化する

『高速・大容量』

4K/8Kストリーミング



VR/AR



ドローン



キャッシュレス化



自動運転



IOT家電



ウェアラブル端末

5G

『低遅延』

『多数の
端末との接続』

当社を取り巻く市場環境 MVNO市場1/2

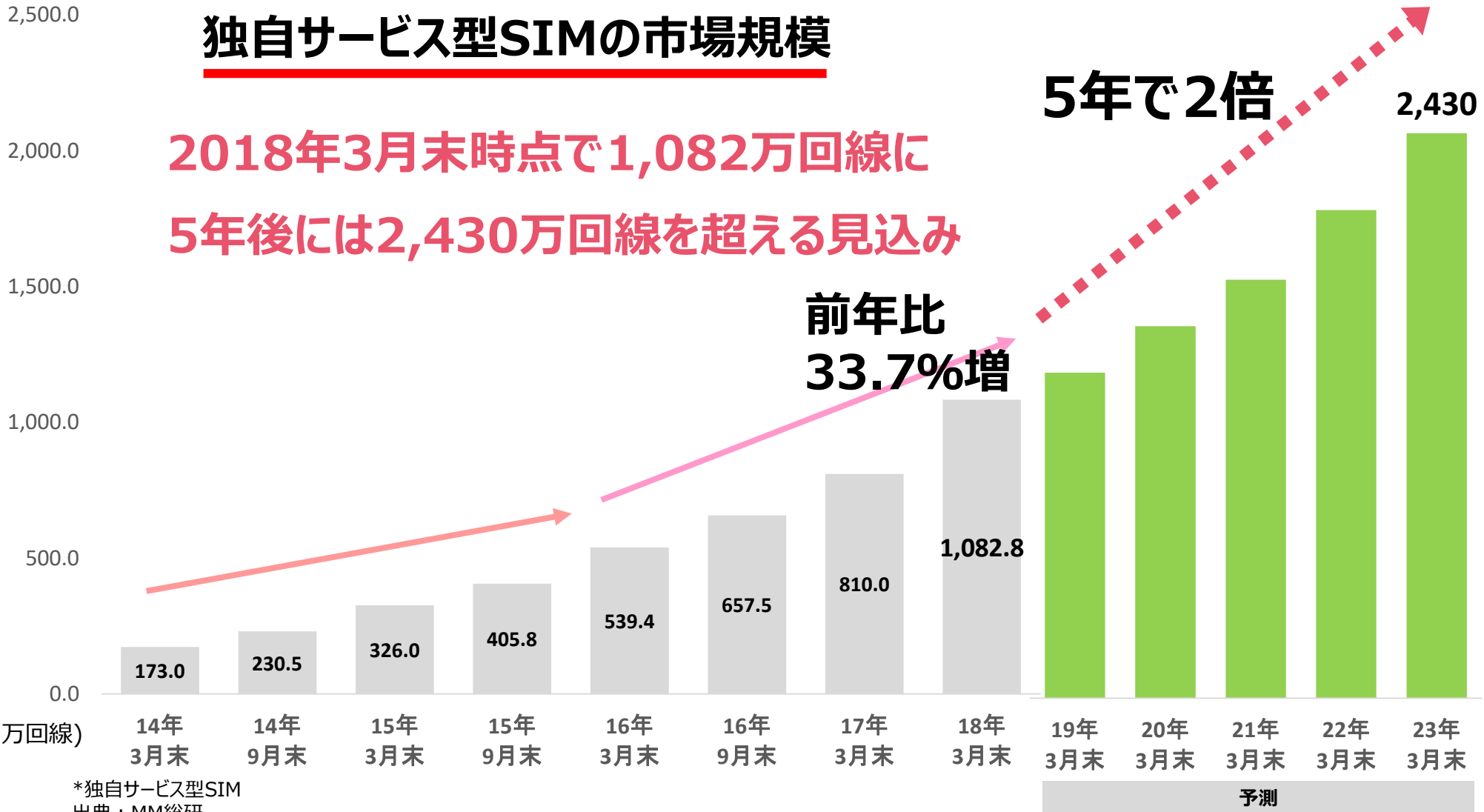
独自サービス型SIMの市場規模

2018年3月末時点で1,082万回線に
5年後には2,430万回線を超える見込み

5年で2倍

前年比
33.7%増

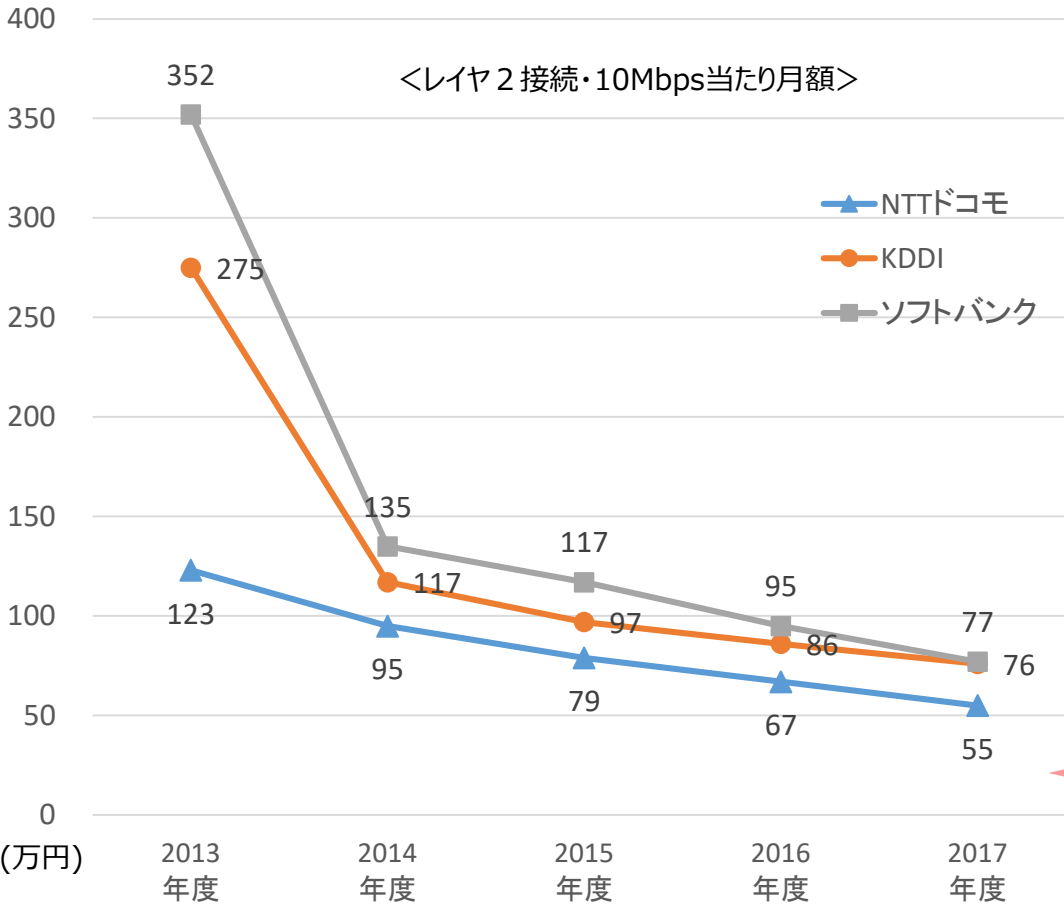
2,430



*独自サービス型SIM
出典：MM総研

当社を取り巻く市場環境 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

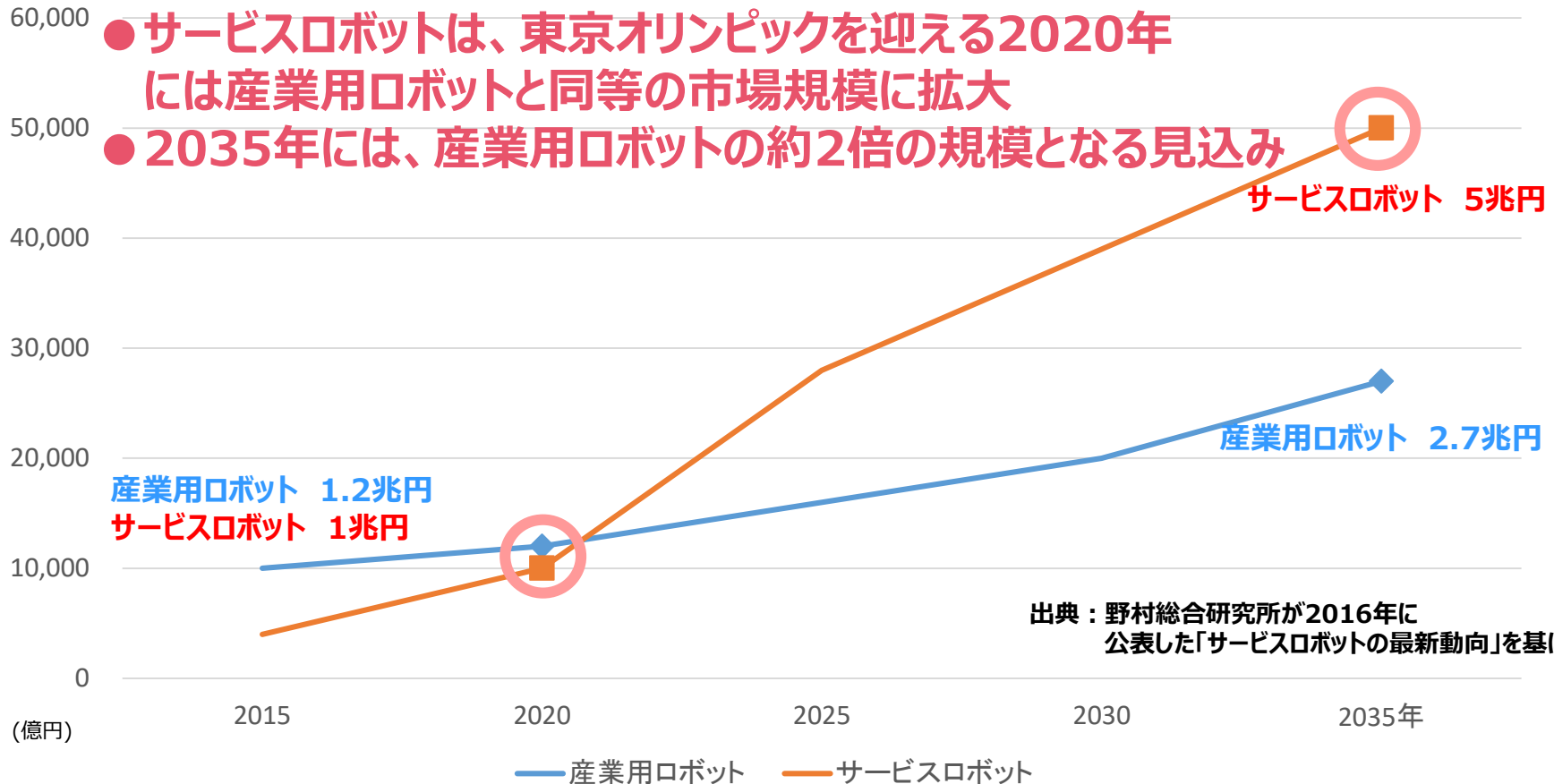
➡MVNOが大手携帯電話事業者に支払う接続料の適正化のためのガイドライン※の改正

“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)

当社を取り巻く市場環境 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



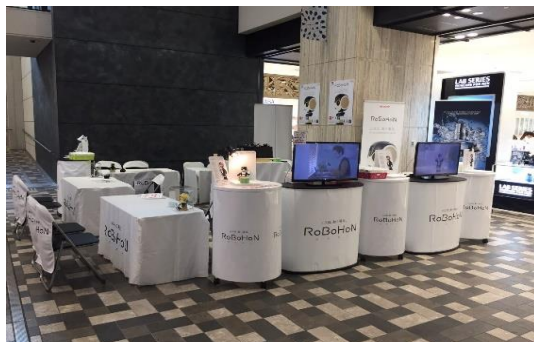
サービスロボットの中でも活用シーンが家庭・店舗・オフィス等多彩な
“コミュニケーションロボット”が特に注目されている

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



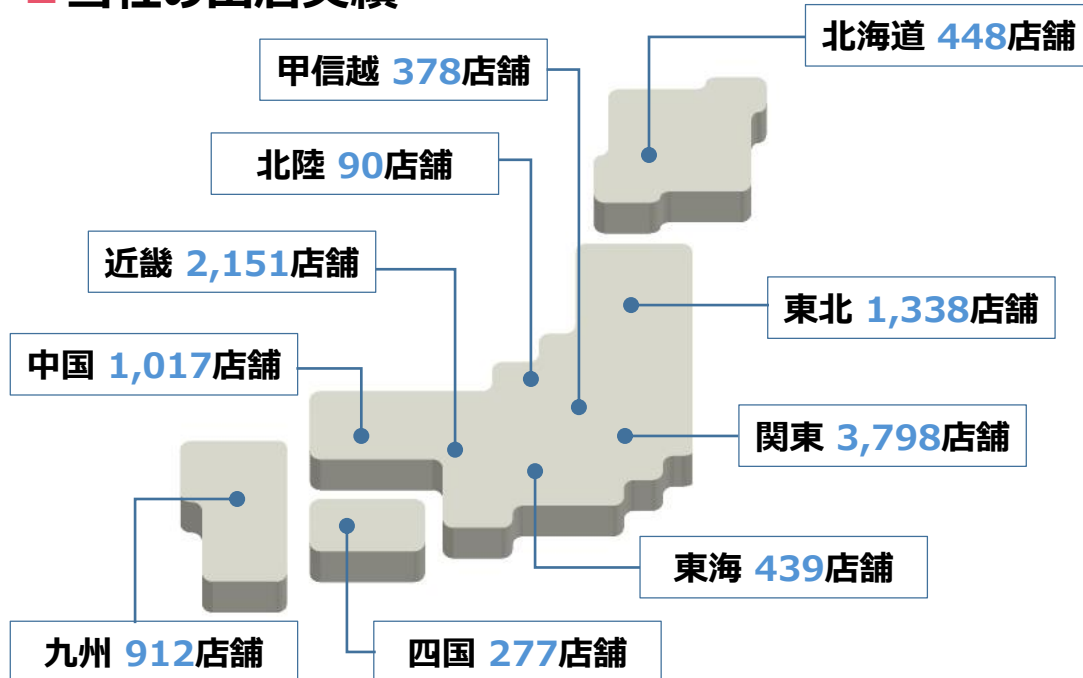
当社の強み 販売チャネル②

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



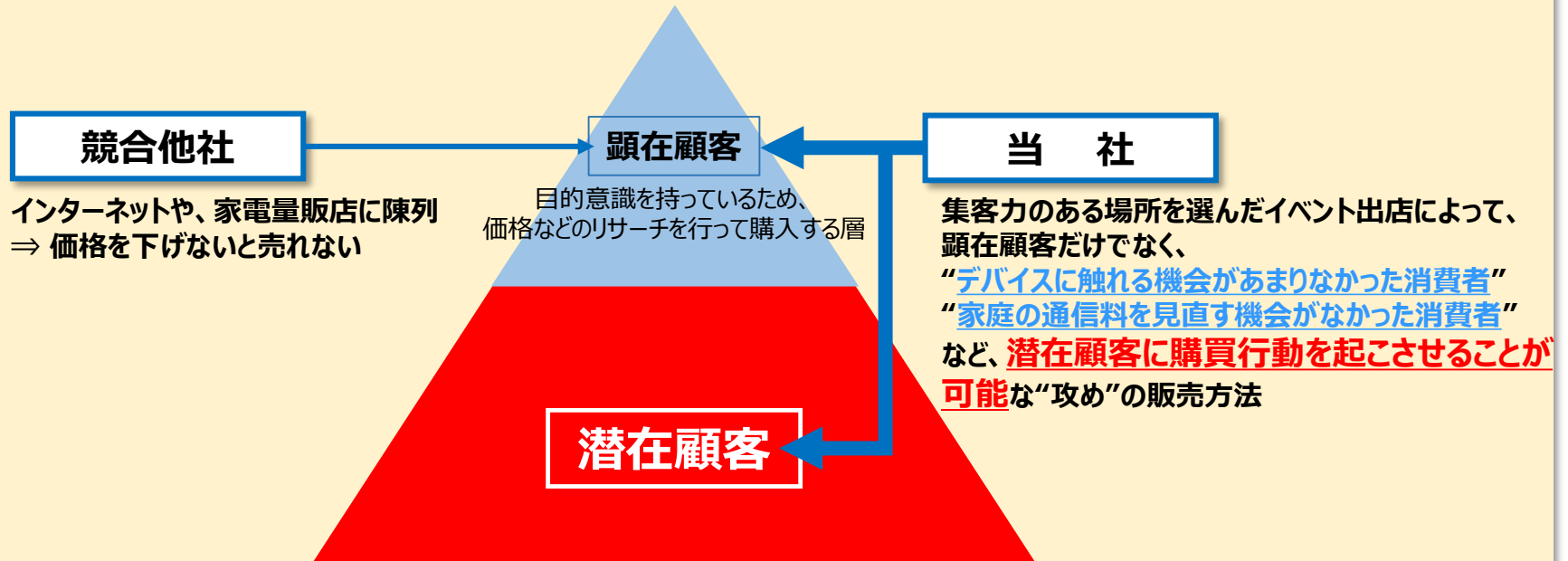
- ショッピングモール
 - 百貨店
 - スーパーマーケット
 - ホームセンター
 - ディスカウントストア
 - アウトレットモール
- など

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	通信機器に精通した方 	主婦・シニア・初心者 
エリア	東名阪を中心とした大都市圏	地方・郊外がメイン
販売チャンネル	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 百貨店・介護系イベント 

当社のMISSION “全ての人々にテクノロジーを恩恵を”もたらすために

- 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通信機器に精通した方など限定的
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(チャンネル)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**

成長戦略

- **“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

戦略

1

商品の拡充・強化

戦略

2

人材の育成・増強

戦略

3

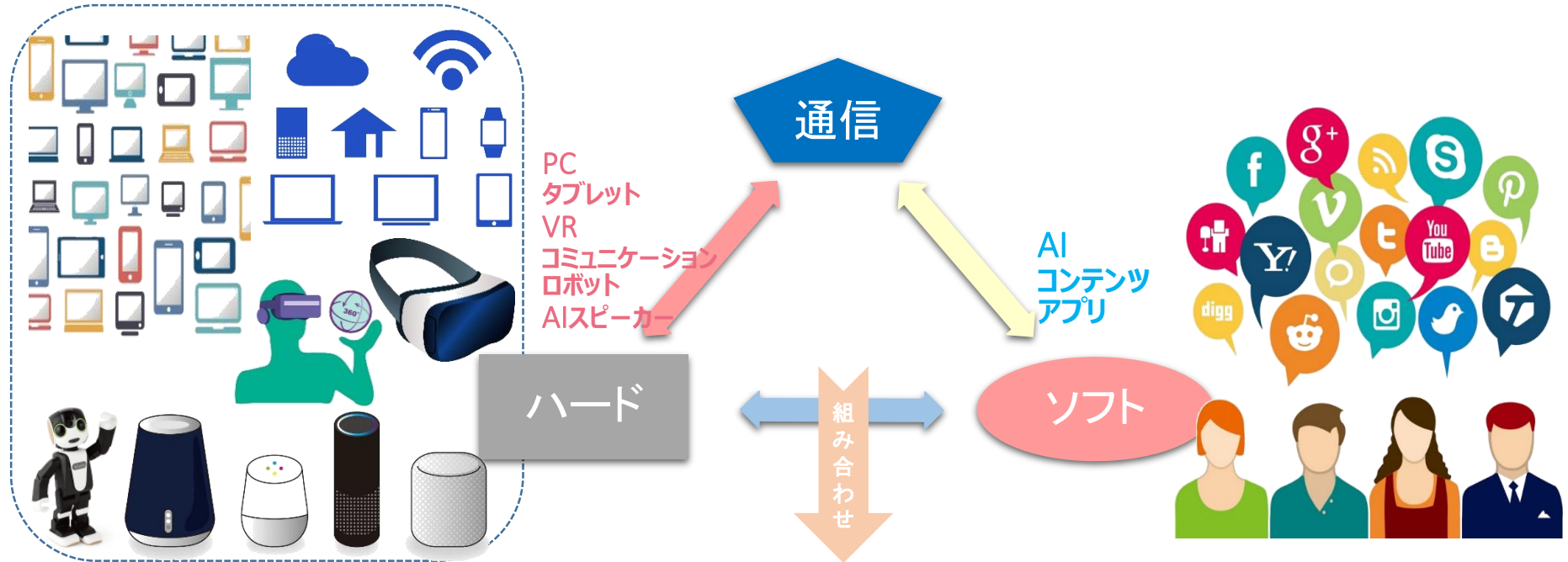
催事可能店舗の拡大

戦略

4

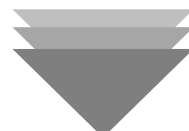
顧客のファン化

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

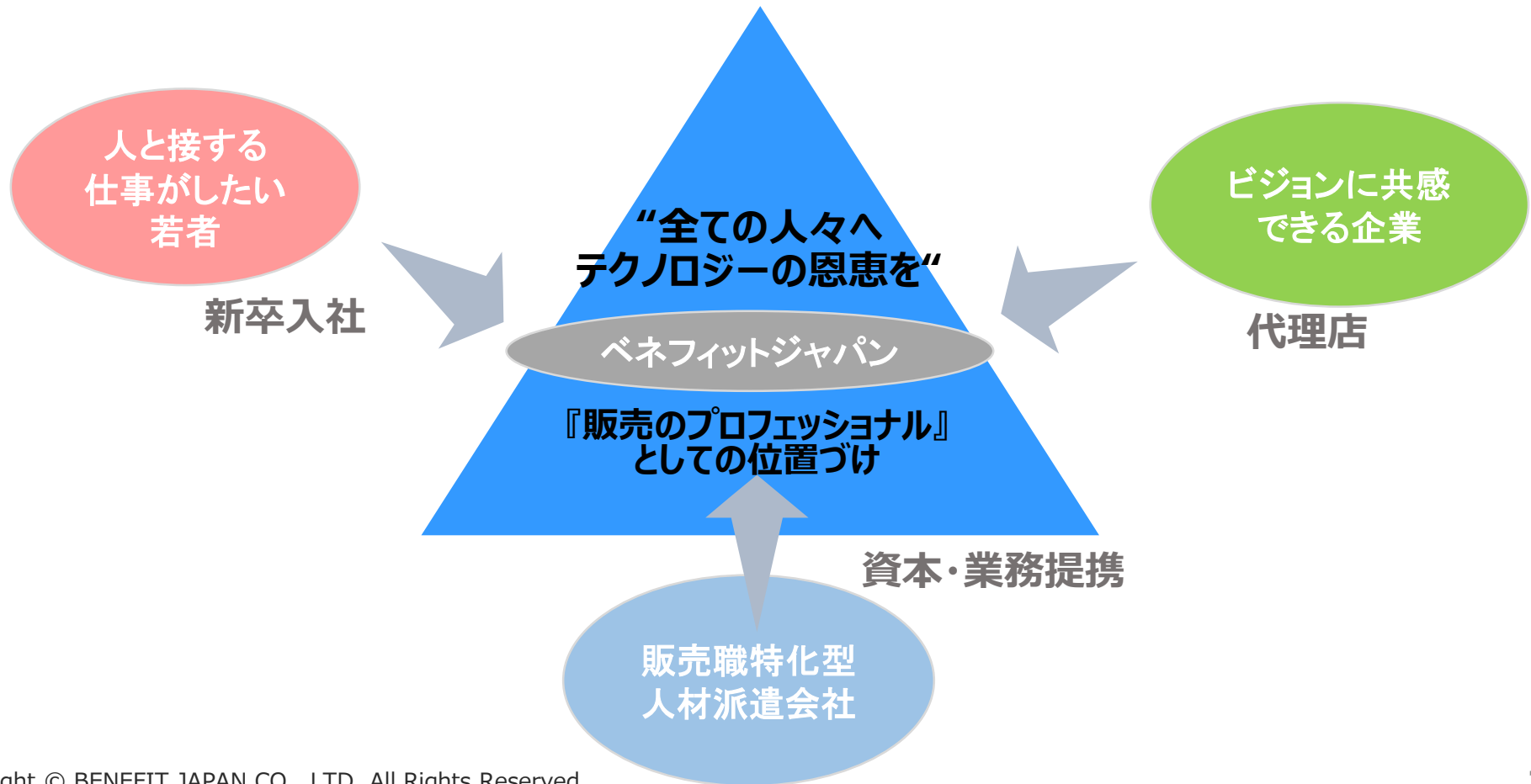


“イベント限定モデル”として位置づけ

成長戦略② 人材の育成・増強

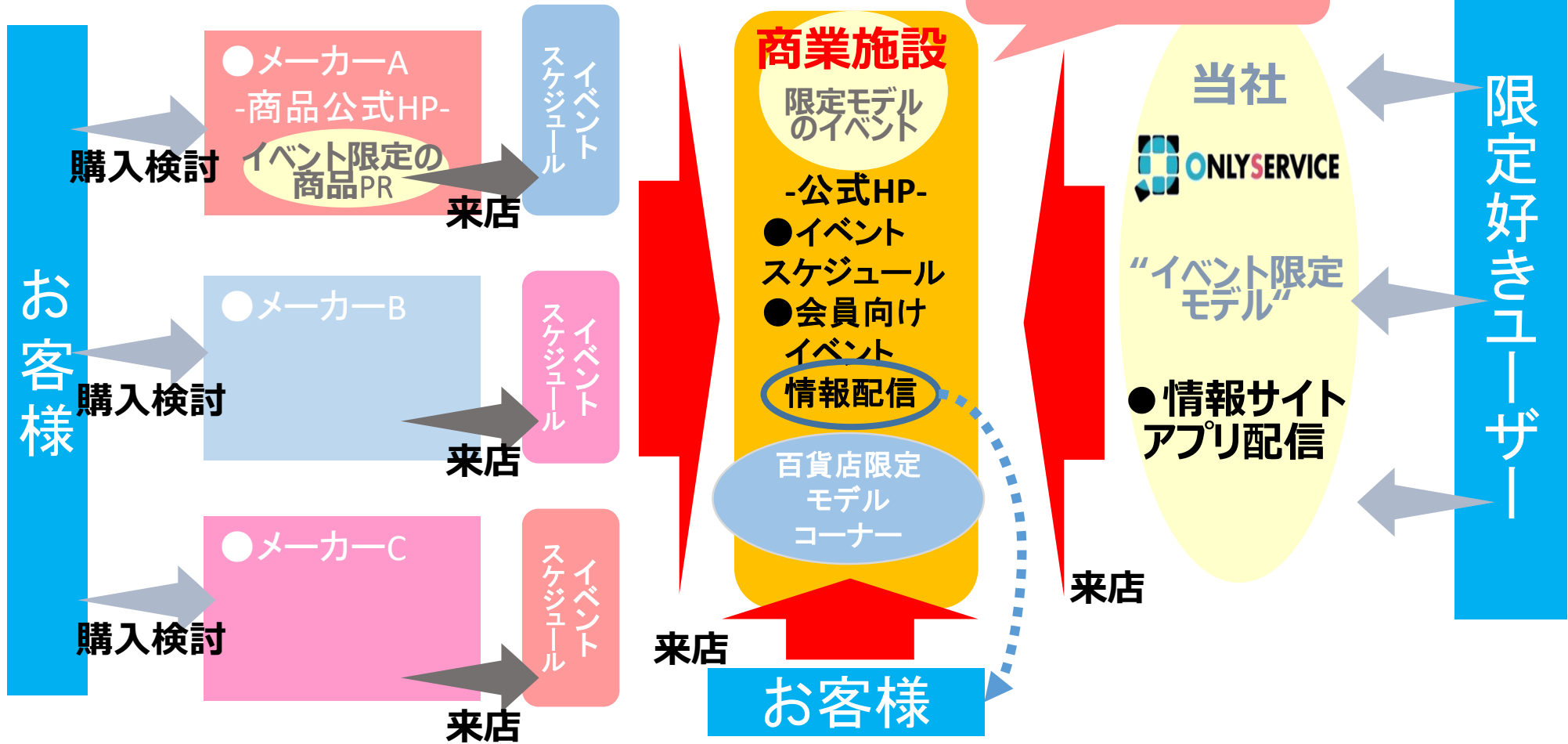
● 代理店を含めた理念共有が重要

“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

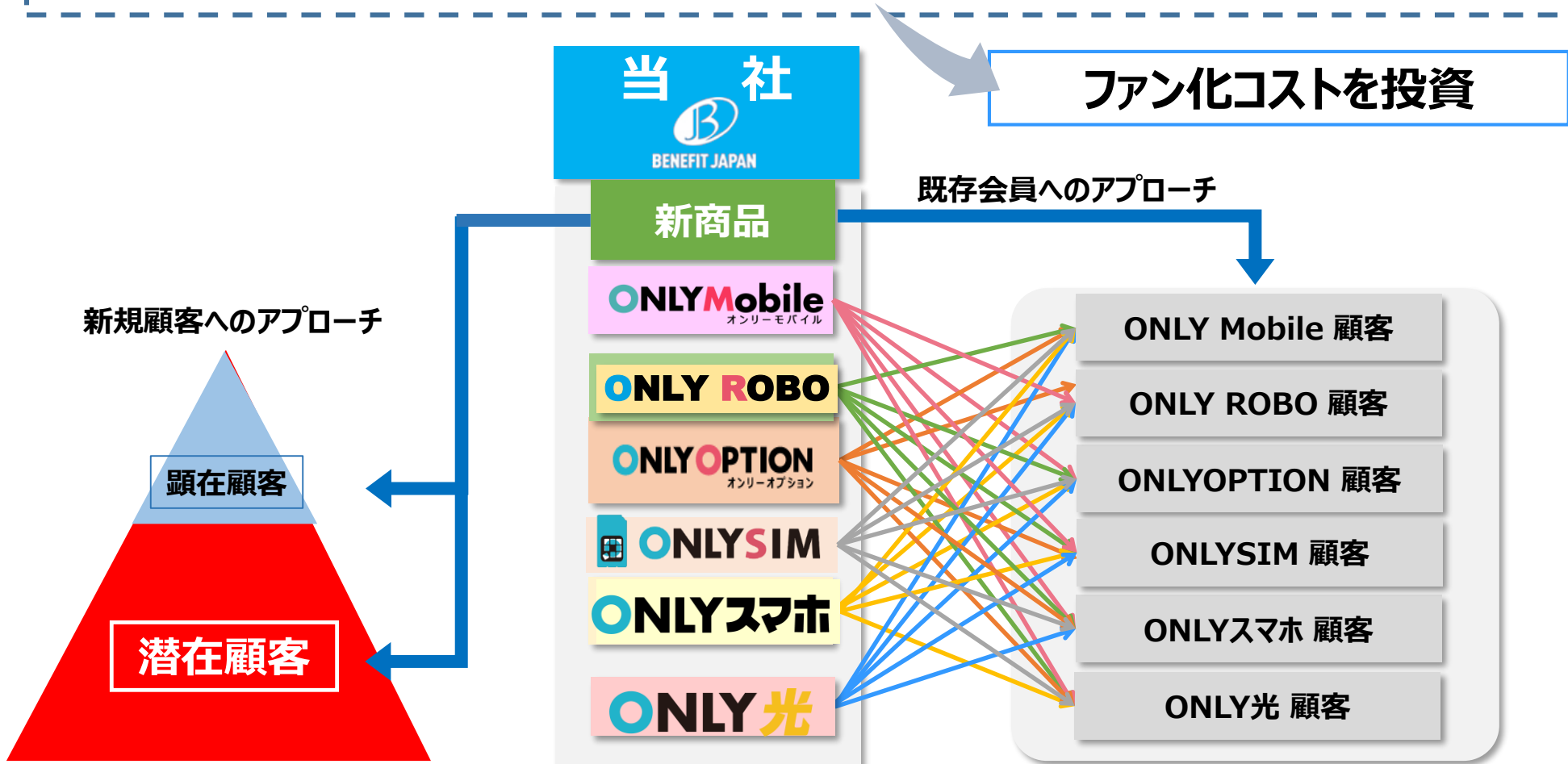
- 話題性の高いイベント・コーナーを企画
- 出店しあらゆる角度から顧客へアプローチ



成長戦略④ 顧客のファン化

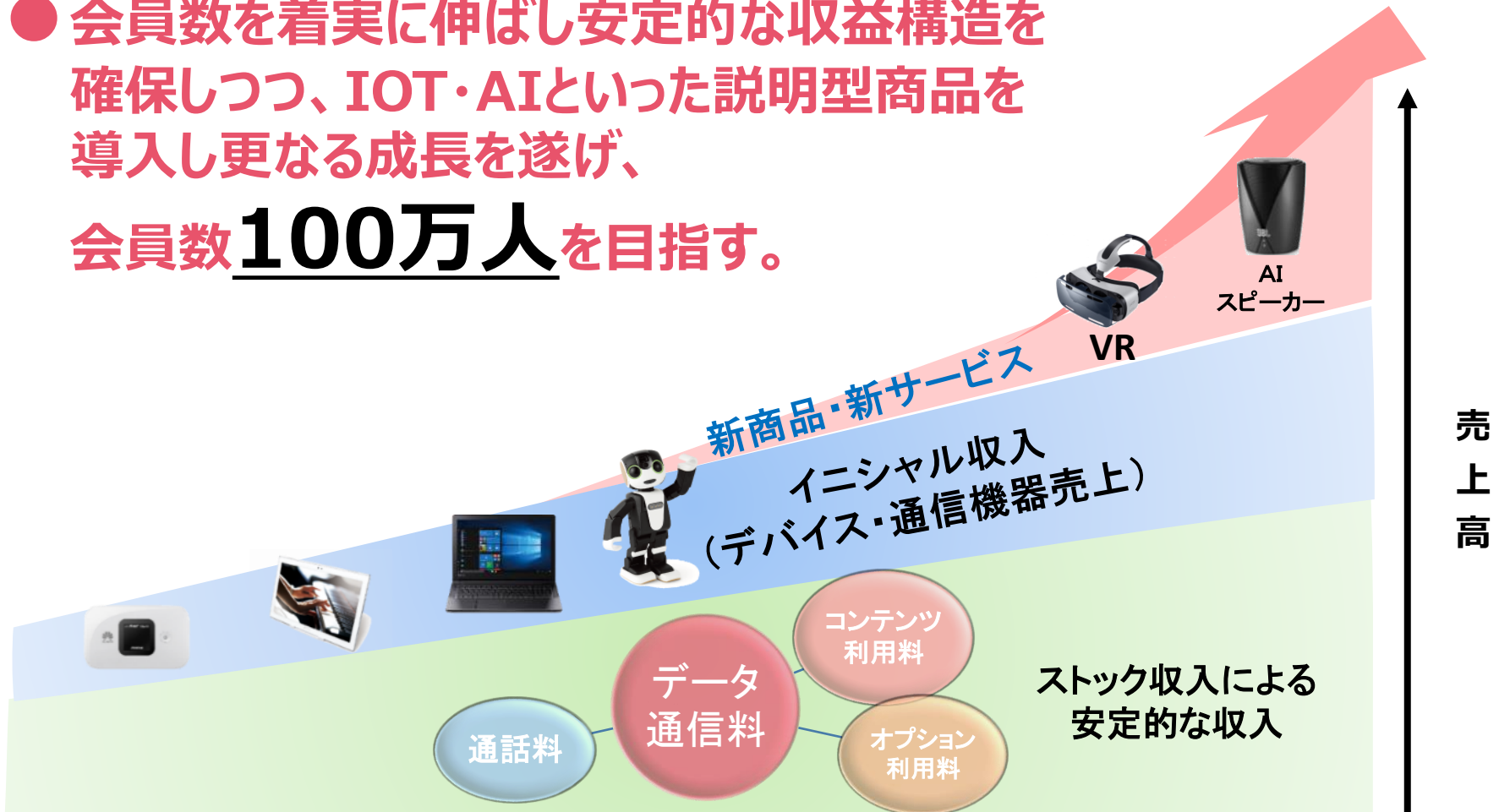
顧客をファン化させる囲い込み体制の構築

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。



IV. 株主還元

株主還元

● 継続的な配当の実施

今後の事業展開・経営基盤強化を踏まえた上で、
今期も引き続き1株あたり8円の期末配当を実施予定
(2019年6月開催の第23回株主総会に付議予定)

今期予定 (19/3期)

1株あたり **8円**

(中間配当0円 期末配当8円)

配当性向8.3%

配当利回り1.0%

※10月31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

V. 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	611,864千円（2018年9月末）	従業員数	136人（2018年9月末）
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	

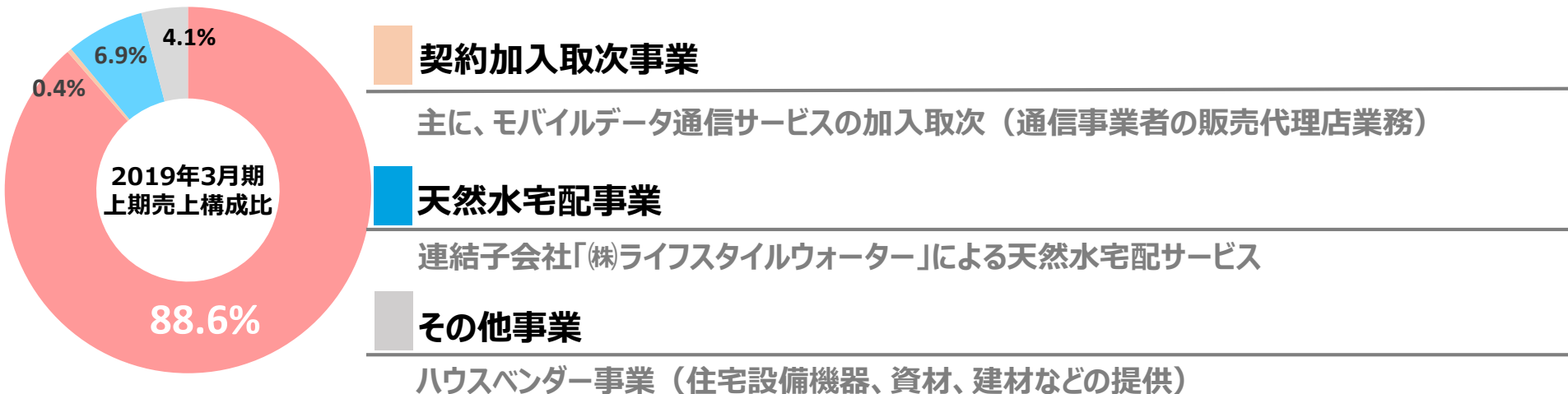
当社のミッション-MISSION-

“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



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）

通信事業【MVNO】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**

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。