



**BENEFIT JAPAN**

# 2020年3月期決算説明資料

代表取締役社長 佐久間 寛

株式会社ベネフィットジャパン

(東証一部 証券コード：3934)

2020年5月11日

# 目次

1. 2020年3月期決算ハイライト
2. 2020年3月期の取組み
3. 2021年3月期の取組み
4. 中長期ビジョン
5. 株主還元
6. 参考情報

# 1. 2020年3月期決算ハイライト



# 20年3月期決算ハイライト 決算のポイント

1

3期連続2ケタ増収 売上高7,701百万円 (過去最高)

2

6期連続2ケタ増益 経常利益1,118百万円 (過去最高)

3

ONLYMobile会員数	87,800人	前年同月比+42.5%
ONLYROBO会員数	8,600人	前年同月比+48.6%

4

ONLYSERVICE総利用者数は117,000人超

# 20年3月期決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

(百万円)

	19年3月期FY		20年3月期FY				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	期初計画 2019/5/13公表	修正計画 2020/2/13公表
売上高	6,192	100.0%	<b>7,701</b>	100.0%	+24.4%	6,885	7,600
売上総利益	3,971	64.1%	<b>4,643</b>	60.3%	+16.9%	4,303	4,600
販管費	3,128	50.5%	<b>3,519</b>	45.7%	+12.5%	3,373	3,600
営業利益	842	13.6%	<b>1,124</b>	14.6%	+33.3%	930	1,000
経常利益	843	13.6%	<b>1,118</b>	14.5%	+32.6%	930	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	584	9.4%	<b>749</b>	9.7%	+28.0%	626	680

# 20年3月期決算ハイライト 連結貸借対照表サマリー

(百万円)

	19年3月期末		20年3月期末		前期比 増減額
		構成比		構成比	
<b>流動資産</b>	<b>5,160</b>	95.1%	<b>7,019</b>	91.3%	<b>+1,859</b>
現金・預金	359	6.6%	1,164	15.2%	+805
割賦売掛金	4,247	78.3%	5,063	65.9%	+815
その他	553	10.2%	791	10.3%	+238
<b>固定資産</b>	<b>263</b>	4.9%	<b>667</b>	8.7%	<b>+403</b>
投資等	212	3.9%	265	3.5%	+53
のれん	-	-	336	4.4%	+336
その他	50	0.9%	65	0.8%	+14
<b>資産合計</b>	<b>5,423</b>	100.0%	<b>7,686</b>	100.0%	<b>+2,262</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,878</b>	34.6%	<b>3,231</b>	42.0%	<b>+1,352</b>
支払手形・買掛金	128	2.4%	213	2.8%	+85
短期有利子負債	870	16.0%	1,960	25.5%	+1,090
未払金	549	10.1%	545	7.1%	△4
その他	331	6.1%	512	6.7%	+181
<b>固定負債</b>	<b>31</b>	0.6%	<b>239</b>	3.1%	<b>+207</b>
長期借入金	-	-	210	2.7%	+210
その他	31	0.6%	29	0.4%	△2
<b>負債合計</b>	<b>1,910</b>	35.2%	<b>3,470</b>	45.1%	<b>+1,560</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,513</b>	64.8%	<b>4,216</b>	54.9%	<b>+702</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>5,423</b>	100.0%	<b>7,686</b>	100.0%	<b>+2,262</b>

● **新規会員数の増加**  
(割賦代金の回収期間が主に36カ月のため)

● **モバイル・プランニング社の買収**

● **運転資金**

● **モバイル・プランニング社買収資金**

# 20年3月期決算ハイライト 連結キャッシュフローサマリー

(百万円)

	19年3月期 FY	20年3月期 FY	前期比 増減額
営業活動による キャッシュフロー	△453	0	+453
投資活動による キャッシュフロー	△22	△443	△421
FCF (フリーキャッシュフロー)	△475	△443	+31
財務活動による キャッシュフロー	337	1,249	+911
現金及び現金同等物の 期末残高	358	1,164	+805

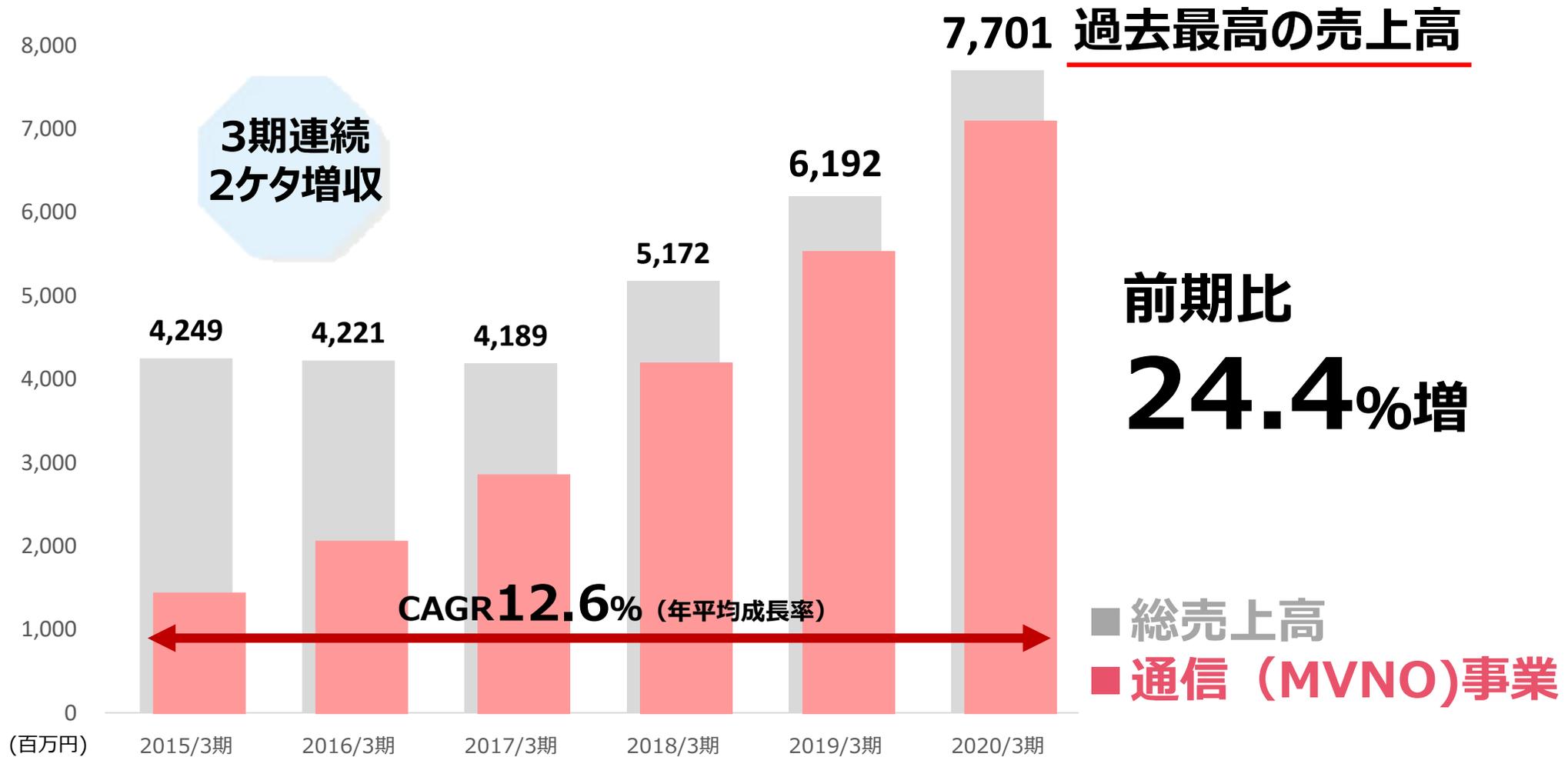
- ストック売上増加により改善
- モバイル・プランニング社買収による支出増

# 20年3月期決算ハイライト 当社の重要指数

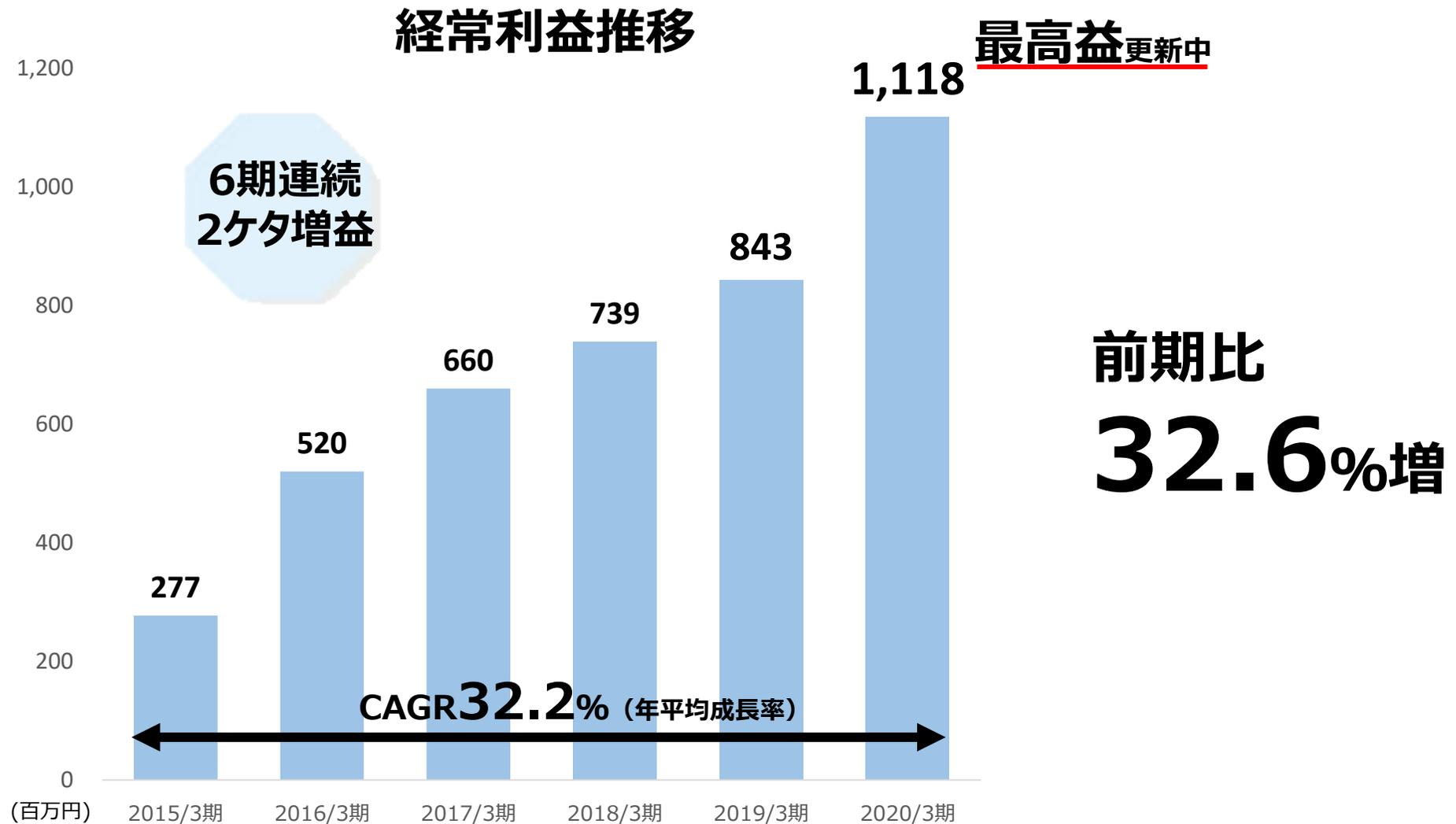


\*各指数は2020年3月期時点の数値を基に算出

# 20年3月期 決算のポイント① 売上高推移



# 20年3月期 決算のポイント② 経常利益推移



# 20年3月期 決算のポイント③ 1/2 ONLYMobile会員数の推移

## ONLYMobile会員数の推移



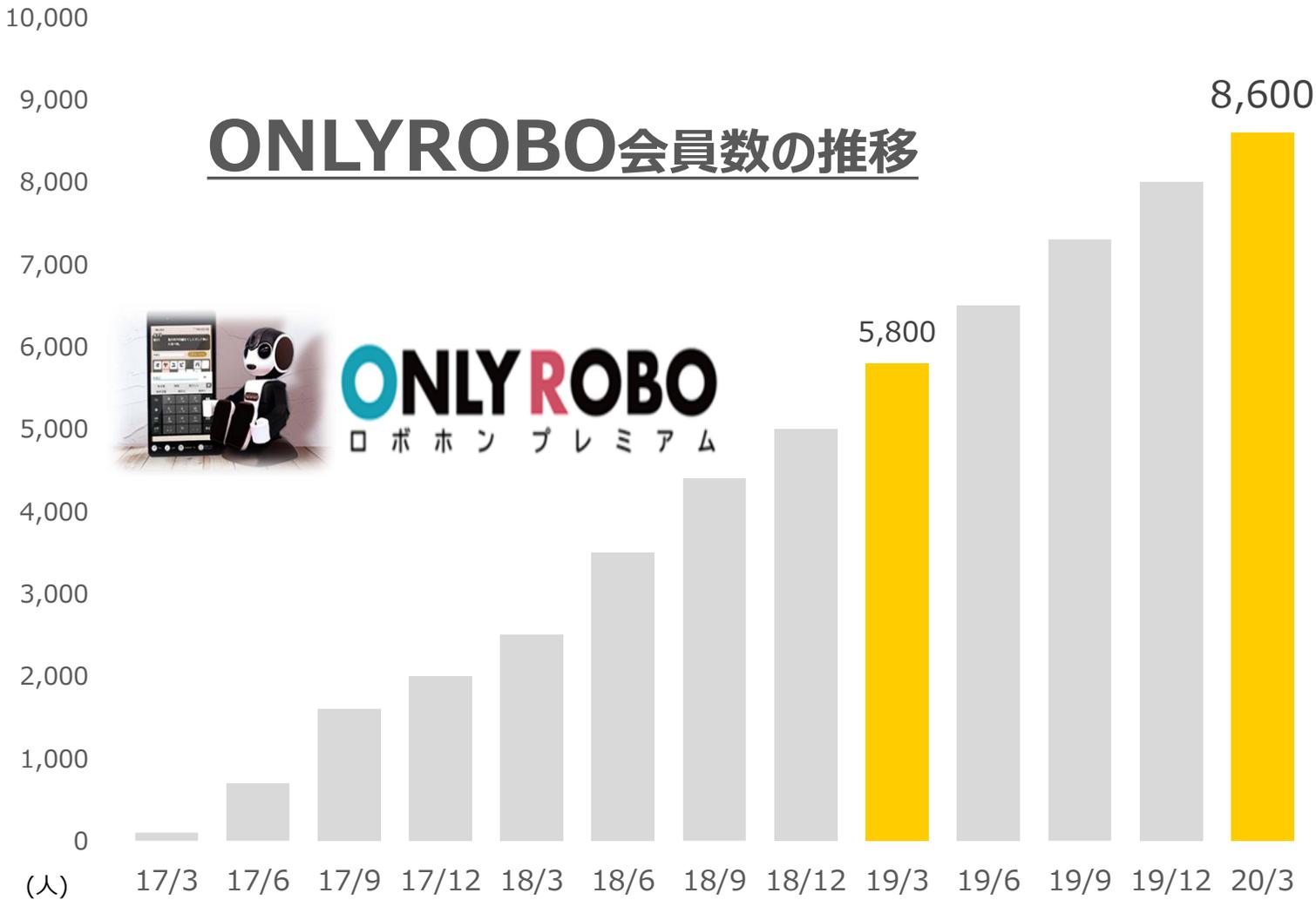
ONLYMobile



前年同月比  
**42.5%増**

# 20年3月期 決算のポイント③ 2/2 ONLYROBO会員数の推移

## ONLYROBO会員数の推移



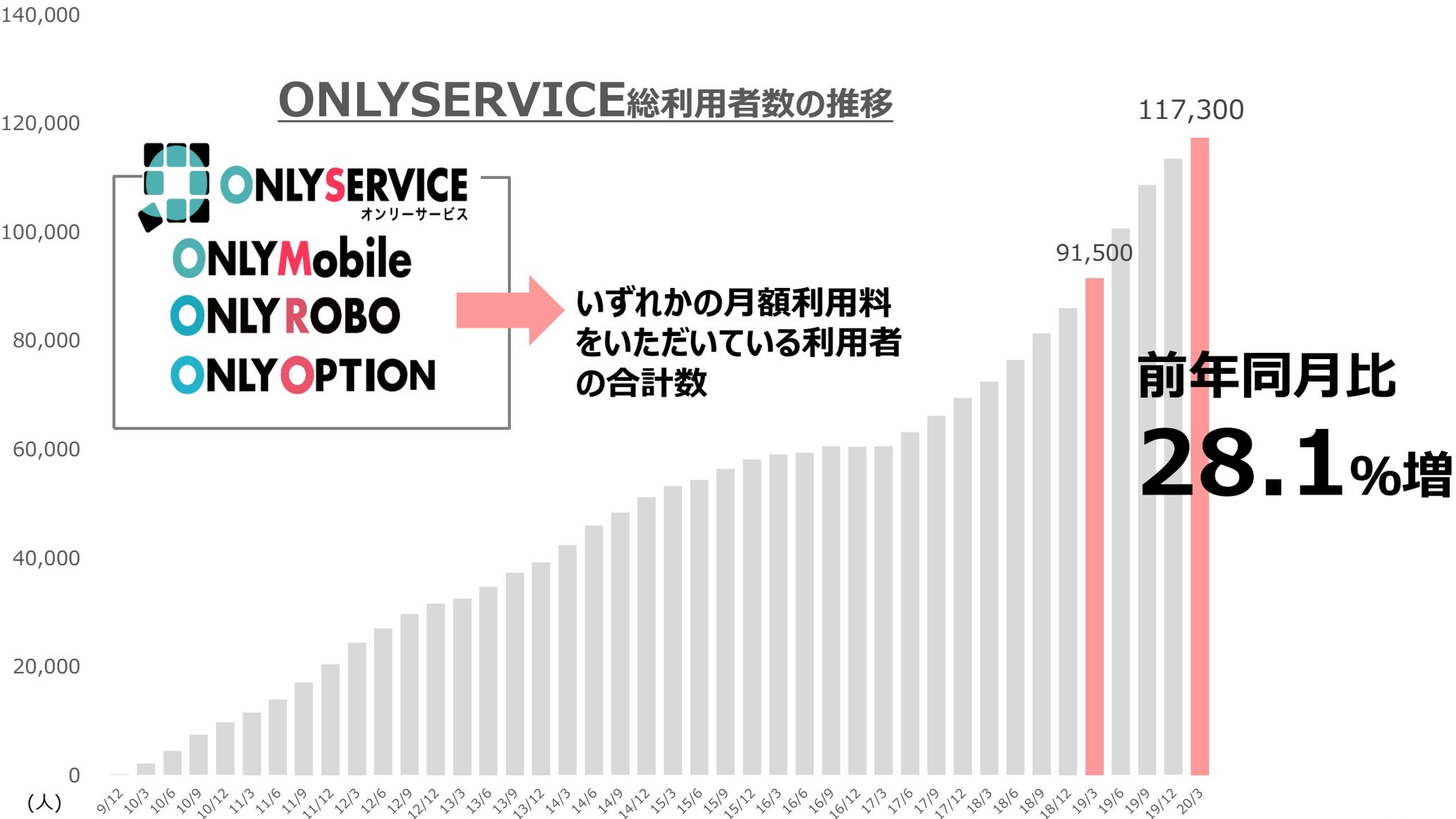
前年同月比  
**48.6%増**

# 20年3月期の取組み 決算のポイント④ ONLYSERVICE総利用者数の推移

## ONLYSERVICE総利用者数の推移



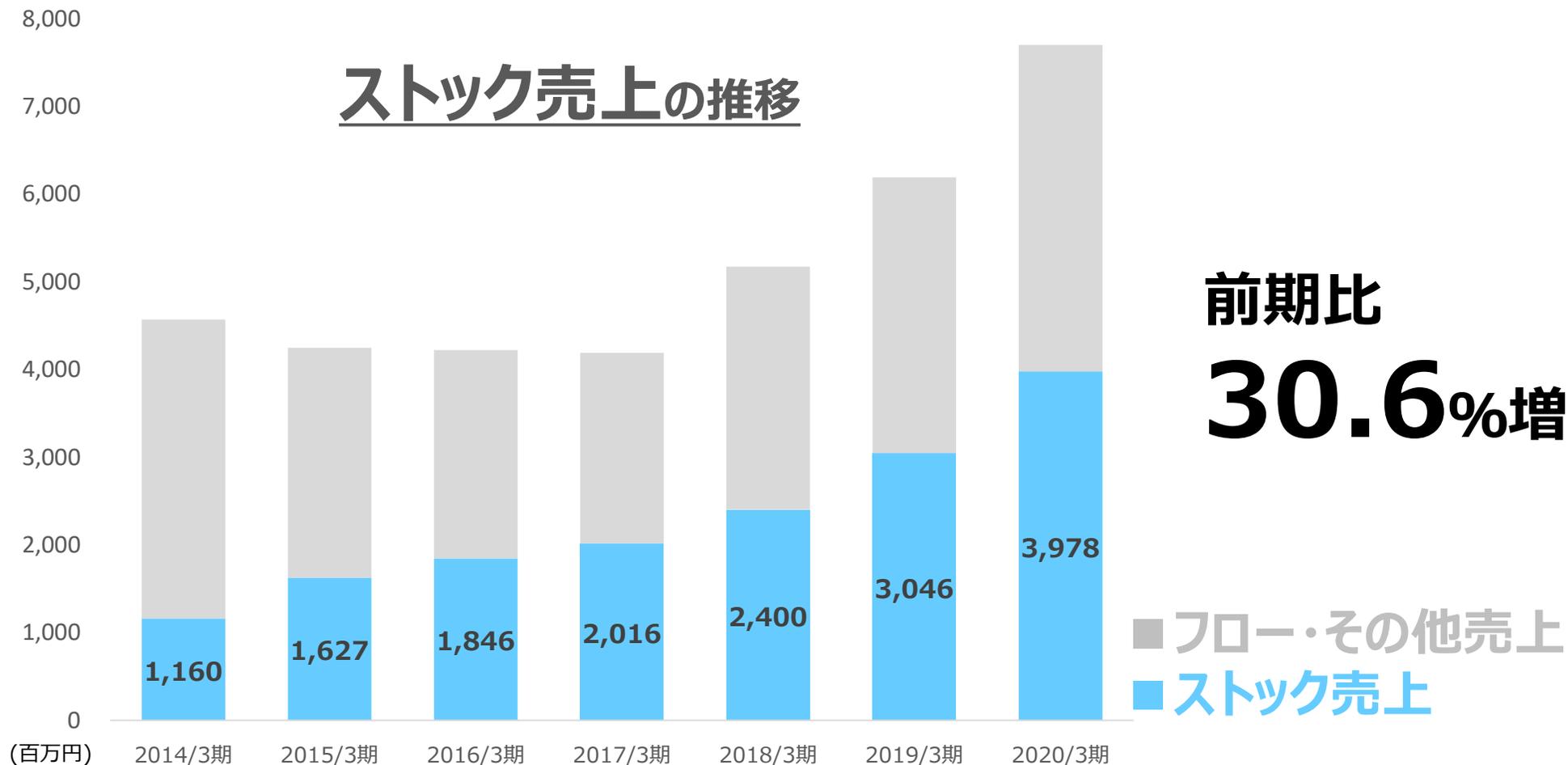
いずれかの月額利用料をいただいている利用者の合計数



# 20年3月期 ストック売上の推移

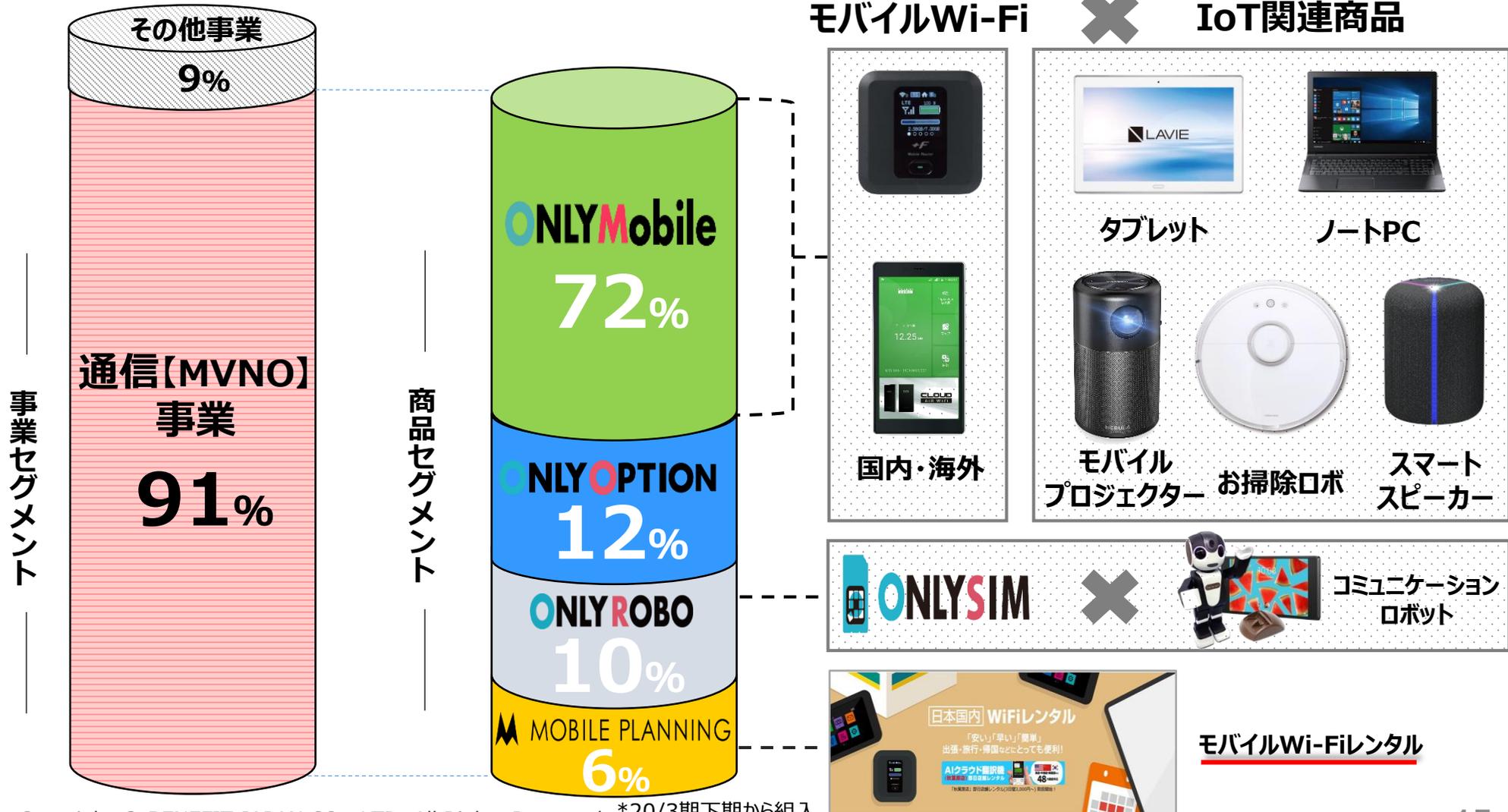
● **総売上高に対するストック売上の割合は約52%**

更なる安定的収益基盤を築くため、今後ストック売上市率の向上を図る



# 20年3月期 セグメント別の売上比率

売上高：7,701百万円（2020年3月期）



## 2. 2020年3月期の取組み



# 当社の主なサービスラインナップ

- 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・コミュニケーションロボット、コンテンツの中から最適なプランを企画し **総合的な通信サービスを提供**



# 当社の主力商品① モバイルWi-Fi

**ONLYMobile**

家でも外でも  
インターネット

スマホ・タブレットなど  
デバイスを  
15台同時接続



スマホの通信量  
を抑えコスト減

工事不要で  
便利・安心

自宅・外出先で手軽にインターネット利用でき  
セキュリティの高い通信インフラを持ち運べる

**ONLYOPTION**



無制限クラウド



フィルタリング



ONLY Office



安心サービス



遠隔サポート



セキュリティ



雑誌・マンガ  
読み放題



人気アプリ  
20本セット



ONLYムービー

通信端末をより安心・快適に利用するための  
アプリやコンテンツを多数ラインナップ

# 20年3月期の取組み ONLYMobile+Worldの導入

●SIMカードを通信端末ではなくクラウドサーバーで管理する次世代型の通信技術“クラウドSIM”を活用

－国内利用時－

－海外利用時－



# モバイルWi-Fi競合他社比較 当社の優位性

- **大容量（150GB/月）かつキャリアの回線で最適な回線に接続（国内利用時） 海外でも利用でき、価格競争力も高い**

企業名 (最大容量プラン)	接続エリア・回線			プラン数
	国内	海外	レンタル	
<b>当社*</b> <b>150GB/月</b> ソフトバンク 50GB/月 ドコモ 60GB/月 KDDI 10GB/3日 WiMAX 10GB/3日	<b>当社</b> いちばん通信環境の 良い電波を 自動でキャッチ!※1 	これ1台で日本を含めた 世界135の国や地域で 使える!※2 135 		<b>10種類 以上</b>
<b>他社</b>	キャリアごとの 1つの電波のみ 			1~2 種類のみ

# 20年3月期の取組み スマートスピーカー導入

## ● SONYワイヤレスポータブルスピーカーとモバイルWi-Fiのセットプランの販売を開始

持ち運びが簡単でモバイルWi-Fiとの親和性が高く旅行・レジャー時などの利用シーンがイメージしやすい

Google  
アシスタント\*搭載



ONLYSERVICE  
オンリーサービス

- 高速スピード
- 容量5タイプ
- SoftBankエリア



FS030W  
モバイルWi-Fi



SONY  
ワイヤレススピーカー

防水・防塵・防錆  
だから海や  
アウトドアにも

持ち運んでも  
安心!!  
ロング  
バッテリー

モバイルWi-Fiとワイヤレススピーカーが  
セットになった使用データ容量ごとの

お得な5つのプラン



\*Googleアシスタントは、Google LLCの商標または登録商標

## 20年3月期の取組み モバイルプロジェクター導入

### ●モバイルプロジェクターとモバイルWi-Fiのセットプランの販売を開始

インターネットと親和性が高くモバイルWi-Fiと一緒に持ち運べ、大迫力の映像・サウンドで動画コンテンツを家でも外でも気軽に楽しめる



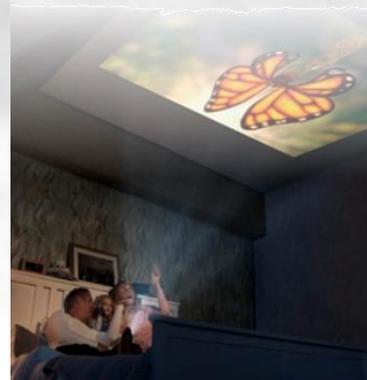
#### IFデザイン賞受賞

世界的に権威のあるデザイン賞、IFデザイン賞を2018年に受賞  
350ml缶ほどのコンパクトサイズに加え、継ぎ目のないアルミニウムボディにより高い耐久性を誇り、持ち運びに最適です



#### 驚くほどの明瞭さ

DLPの先進的なIntelliBrightアルゴリズムにより、驚くほどの明瞭さ(100 ANSIルーメン)で最大100インチの鮮やかな映像を映し出します



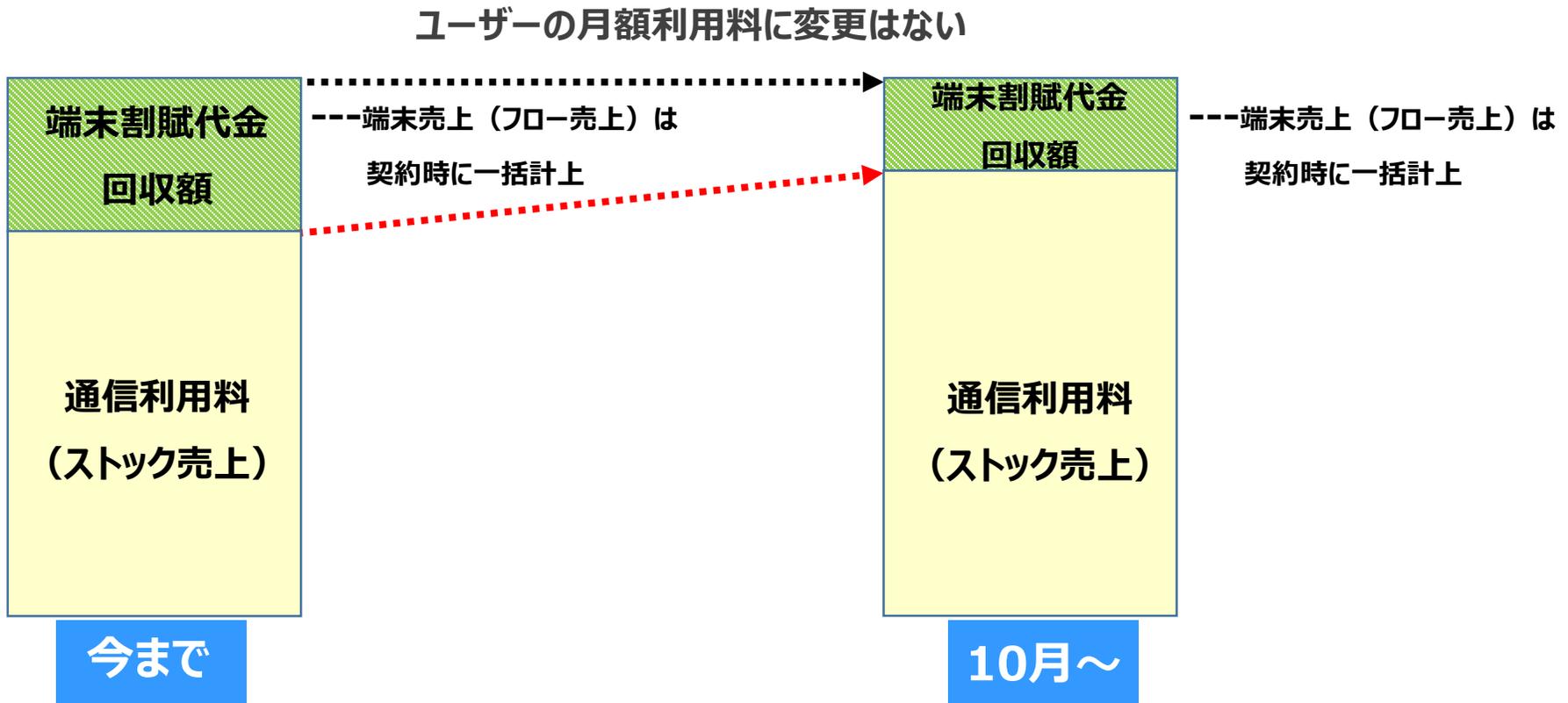
モバイルWi-Fi

モバイルプロジェクター

月額 ¥3,480~

## 20年3月期の取組み ストック売上を重視した収益モデルに変更

- 通信料金と端末代金の完全分離に順次対応する取組みとして、モバイルWi-Fiなどの端末価格を抑え、フロー売上とストック売上のバランスを調整  
 契約時のフロー売上は減少するものの、将来のストック売上は増加  
 (1契約当たりの3年間の総売上高・総収益はほぼ変わらない)



# 当社の主力商品② コミュニケーションロボット

## SHARP × BENEFIT JAPAN

### “コラボレーション”

遠隔で子供たち  
を見守るよ

「写真撮って」  
って言ってくれたら  
カメラで撮るよ

テザリング  
するよ

AI搭載



# ONLY ROBO

## RoBoHoN

ロボホンプレミアム



# ONLY SIM

プログラミングで  
勉強しよう！



ボクと一緒に  
ダンスしよう

タブレットで  
一緒に遊ぼう

# 20年3月期の取組み ONLYROBO ロボホン プレミアムの販売を本格化

- シャープ社が開発したRoBoHoNの当社オリジナルモデルを導入

## ロボホン プレミアム専用機能

RoBoHoN  
ロボホンプレミアム



専用タブレットアプリ  
(リバーシ・ナンプレ・クロスワード)



専用タブレット・充電機能付き卓上ホルダー



タブレット連携  
(Google検索・Google翻訳)



テザリング



# 20年3月期の取組み IoT・ロボット関連商品体験ショップの設置

- 高島屋と取組み、ロボティクススタジオでロボホン プレミアムをはじめとする様々なロボット・IoT商品を体験できる空間を提供



ROBOLabo COLLEGE  
[ プログラミング教室 ]

考える

啓蒙

発信力



ROBOLabo TOUCH  
[ ロボット体験会 ]

動かす

ファン化

販売



ROBOLabo PLAZA  
[ コミュニティ広場 ]

楽しむ

アフターフォロー

コミュニティ

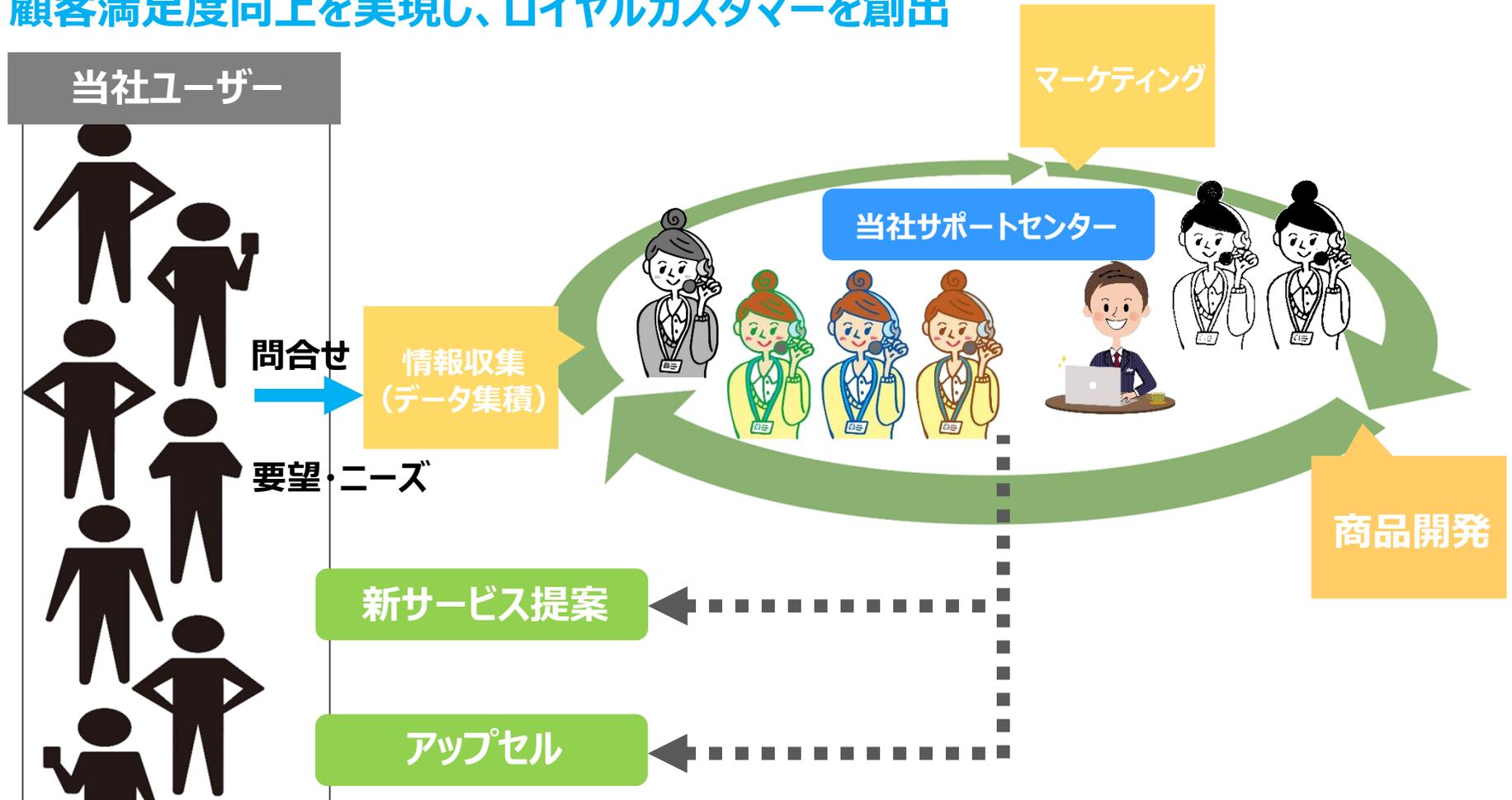


新宿、名古屋、大阪の3店舗でオープン

# 20年3月期の取組み 顧客のファン化によるロイヤルカスタマー創出

## ● 有料サポートセンターを内製化

- ▶ 内製化することでユーザーの利用状況や問合せ、要望・ニーズなどデータを集積し顧客満足度向上を実現し、ロイヤルカスタマーを創出



# 20年3月期の取組み モバイル・プランニング社M&Aによる事業領域拡大

## ●モバイルWi-Fiの長期利用と短期利用の幅広い需要に対応する体制を実現

ONLYMobile

NETAGE

●長期利用を提案



リアル

端末・回線仕入の共有

WEB



WiFi レンタル 検索

長期 × 短期

Google・yahoo検索ともに  
上位表示 (1ページ目)

月間閲覧数約20万件

商業施設等で  
年間約18,000回  
のイベント開催

長期利用までは  
必要としない顧客

●短期レンタル (お試し) を提案

# 3. 2021年3月期の取組み



BENEFIT JAPAN Co.,Ltd.  
株式会社ベネフィットジャパン とは

# 全ての人々にテクノロジーの恩恵を

## テクノロジーを社会に広げる架け橋

ネットと家電を繋ぐ  
IoTコンシェルジュとして



通信事業者として

大手の行き届かない  
インターネットサービスを

アウト  
サイド

スマートモバイル

モバイル × IoTデバイス

トリプルキャリア  
(クラウドSIM)

海外Wi-Fi

短期・中期  
レンタルプラン

外国人労働者向け

インバウンド

スマートホーム

家の中

スマートハウス

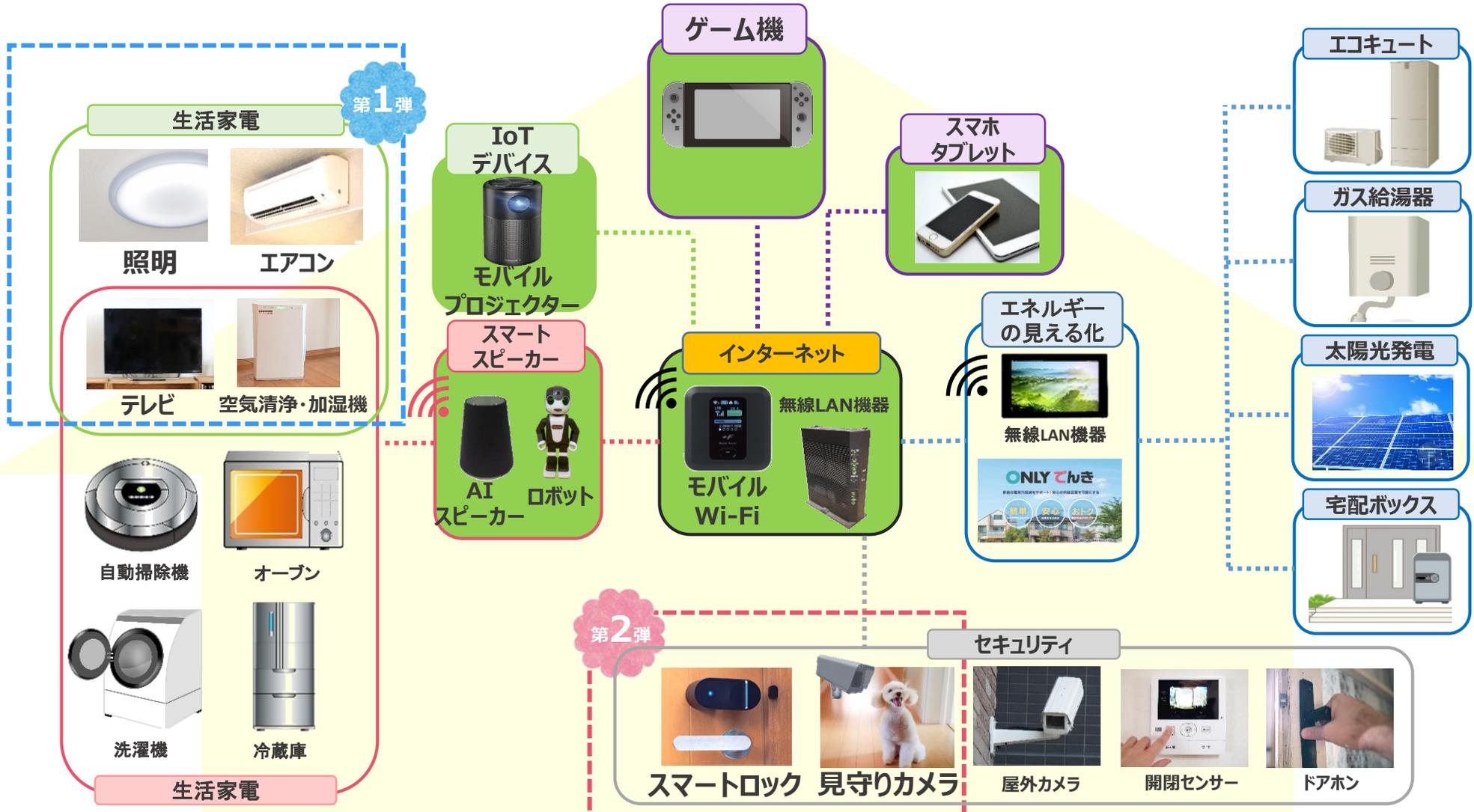
ネット × 家電

エネルギーの見える可

きめ細やかな容量・プラン

# 21年3月期の取組み スマートホームサービスを本格的に展開

## ● IoTコンシェルジュとして総合的に提案・アフターフォローできる体制を構築



# 21年3月期の取組み スマートホームサポート導入

## ●家中の様々な家電をインターネットと繋ぐサポートサービスを開始

導入からトラブル対応までしっかりサポート

第1弾

音楽の再生や  
さまざまなIoT機器の  
操作を音声で  
簡単操作!



Google Nest Mini\*  
スマートスピーカー

一緒に使って  
より快適に

eRemote mini\*  
スマートリモコン



いろいろな  
リモコンを集約し、  
音声やスマホの  
アプリで  
家電製品を操作!



Chromecast\*  
クロームキャスト

端末から  
テレビに簡単  
ストリーミング

ePlug\*  
イープラグ



リモコンがない  
家電のON/OFFも  
かんたん  
遠隔操作!

機器  
補償付

機器  
レンタル

リモート  
サポート付

月額1,600円~

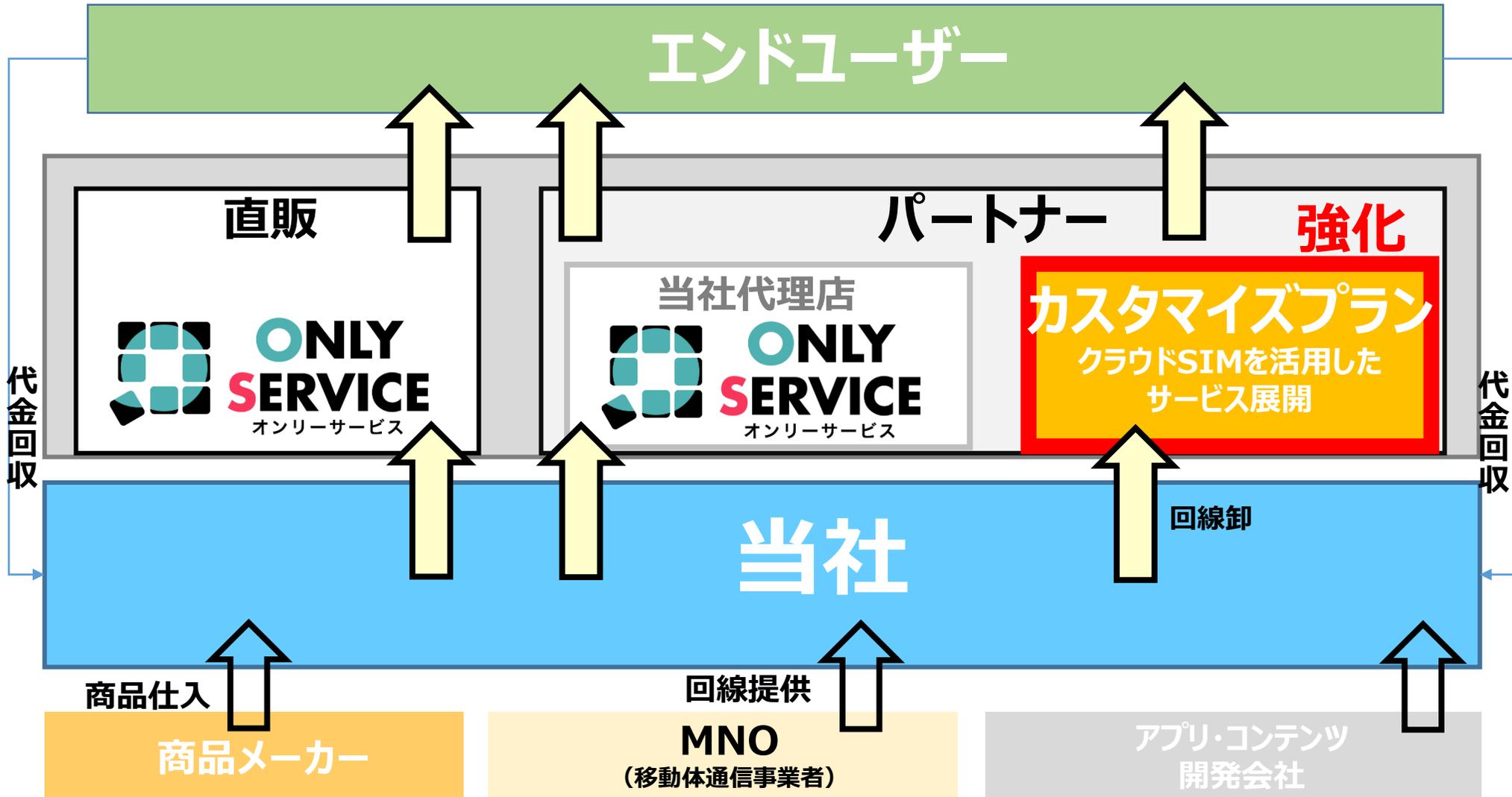
ONLY SERVICE

が提案する

スマートホームのある  
快適  
な暮らし

## 21年3月期の取組み モバイルWi-Fiのシェア拡大

- 当社直販・パートナーの様々な各販路でモバイルWi-Fiサービスを拡販



## 21年3月期の取組み モバイルWi-Fiのシェア拡大

- **短期、中期、長期**の3方向から  
モバイルWi-Fiユーザーの利用シーンに合わせたサービスを提供

### テレワークのニーズに対応

<当社グループのモバイルWi-Fiサービス展開>

短期プラン

◆1日~

NETAGE

中期プラン

◆1カ月~

NEW

長期プラン

◆2年~

ONLYMobile

## 21年3月期の取組み モバイルWi-Fiのシェア拡大

### ● 訪日ベトナム人向けレンタルサービス GINZA WiFi Rental 開始

訪日ベトナム人は年間**38万人超**（2018年度、前年比**25.9%増**）となり、訪日外国人の中で最も高い伸び率

2021年に東京オリンピックが開催予定のため更に需要は拡大する見込み

English  
Tiếng Việt  
日本語

3か国対応

英語

ベトナム語

日本語

日本旅行なら

**GINZA  
WiFi**

こちらからお申し込み！ >

セール中につき！300円~/日

#### GINZA WiFiのメリット

日本のフリーWiFiスポットは少なく、日本旅行をする際に電波が繋がらないことが多くあります。また、電波が繋がったとしてもかなりスピードが遅いケースがあります。GINZA WiFiを持っていれば旅行の際に自国での生活と変わらないクオリティでインターネットを使用することができます。



ベトナム語対応スタッフが  
しっかりサポートします！



小さくて軽いから  
持ち運びやすい！



デポジット無しで  
気軽に申し込める！



並ばず確実！チェックイン前に  
滞在先にお届け



日本のポストで  
どこでも返却できる



1台で複数のデバイスに接続できる！



# 21年3月期業績見通し 新型コロナウイルス感染症による影響

## ◆21年4月から現在までの対応状況

所属	販売チャネル	対応状況
直販 (営業スタッフ)	コミュニケーションセールスによるイベント販売	4月以降営業活動を自粛しテレワークによる座学研修、一部少人数での研修を実施し活動再開までの準備期間とする
パートナー (販売代理店)	コミュニケーションセールスによるイベント販売	一部活動自粛
	WEB	インターネット利用の需要が拡大し受注は増加傾向
	テレマーケティング	特段の影響は無し
モバイルWi-Fiレンタル (子会社)	WEB	テレワーク需要の拡大で受注は特需的に増加傾向 時短勤務を導入し従業員の感染リスクを低減
カスタマーセンター (3拠点)	東京 (新規受付窓口)	業務を円滑に行えるよう配慮しつつ、交代制により出勤人数を抑制しテレワークを実施、あるいは時短勤務・時差出勤を実施することで従業員の感染リスクを低減
	大阪 (既存会員問合せ窓口)	
	鹿児島 (既存会員向け新サービス提案)	
管理部門	—	入社前の検温、手洗い・うがい・消毒の定期的な実施、従業員が業務を行う席の間隔を十分に確保するなどのソーシャルディスタンスの徹底により感染リスクを低減

## 21年3月期業績見通し 新型コロナウイルス感染症による影響

### ◆ 想定し得る影響

#### ・ポジティブ要因

- 外出自粛によるインターネット利用の需要拡大
- テレワーク需要増に伴う受注件数の増加

#### ・ネガティブ要因

- ▲ 商業施設・百貨店等の営業自粛による新規会員獲得機会の損失
- ▲ 商談の延期・キャンセル
- ▲ 対面販売に対する買い控えによる需要冷え込み

#### ・業績予想値の公表について

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、業績予想の合理的な算定が困難であるため2021年3月期の業績予想値は、現段階では未公表  
今後の業績への影響を見極め、業績予想の合理的な算定が可能となった段階で速やかに公表する予定

# 4. 中長期ビジョン 〈当社を取り巻く環境〉



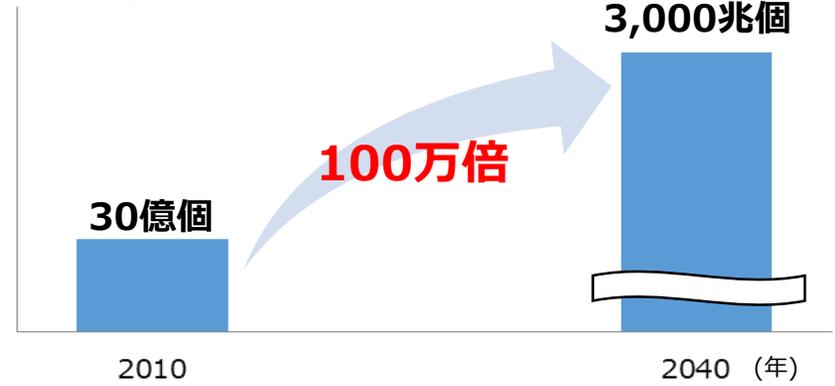
# 当社を取り巻く環境 ICT社会の進歩

●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

■通信速度の高速化

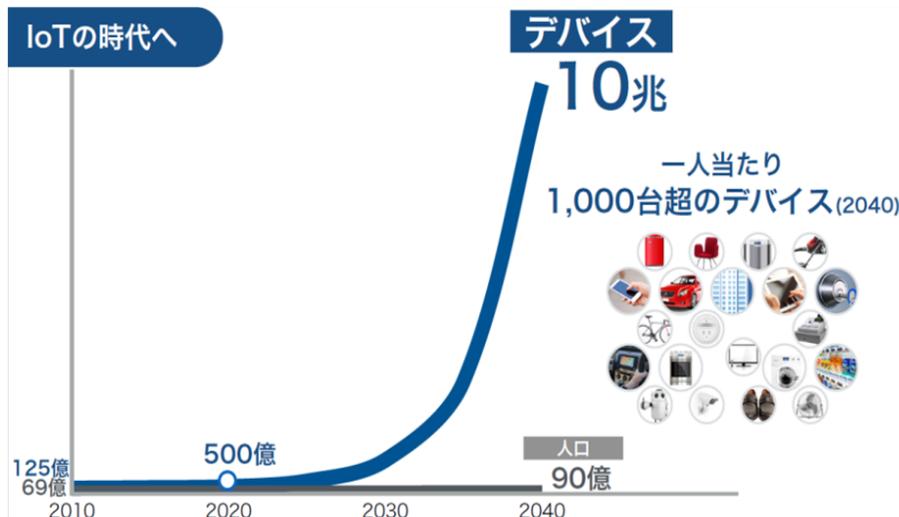


■CPUのトランジスタ数

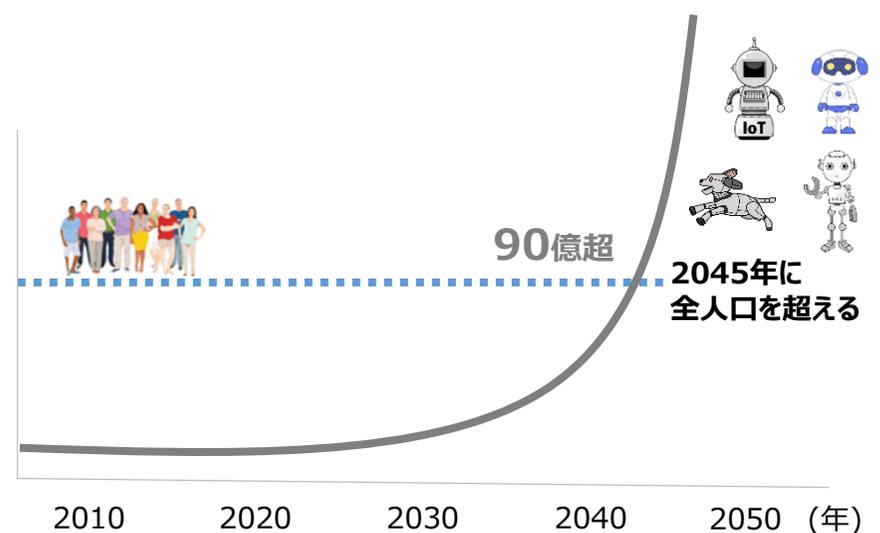


上段の左グラフ、右グラフともに資料の出所はソフトバンク 出典：総務省「情報通信審議会 2020-ICT基盤政策特別部会 基本政策委員会（第4回）配布資料」

■インターネットにつながるIoTデバイスの数



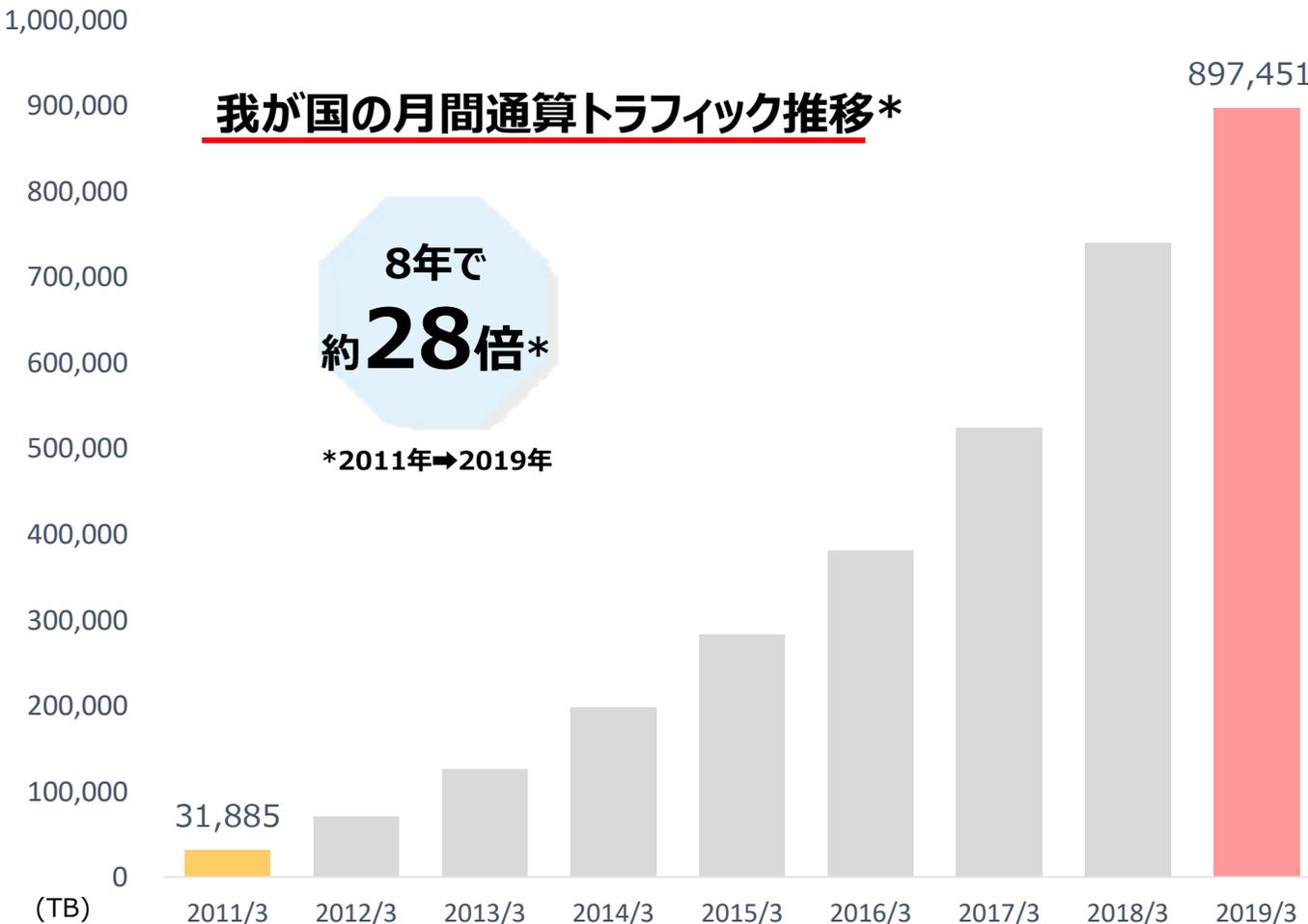
■人工知能（AI）の将来



# 当社を取り巻く環境 データ通信量の増加

## ● 移動通信によるデータ通信量の総数は年々増加

様々なサービス・コンテンツをインターネット通信で利用する環境となり、いつでも・どこでもインターネットを手軽に楽しむための需要が急増



毎月定額でドラマ・アニメ・映画・スポーツなどを見放題で視聴できる動画配信サービスが人気



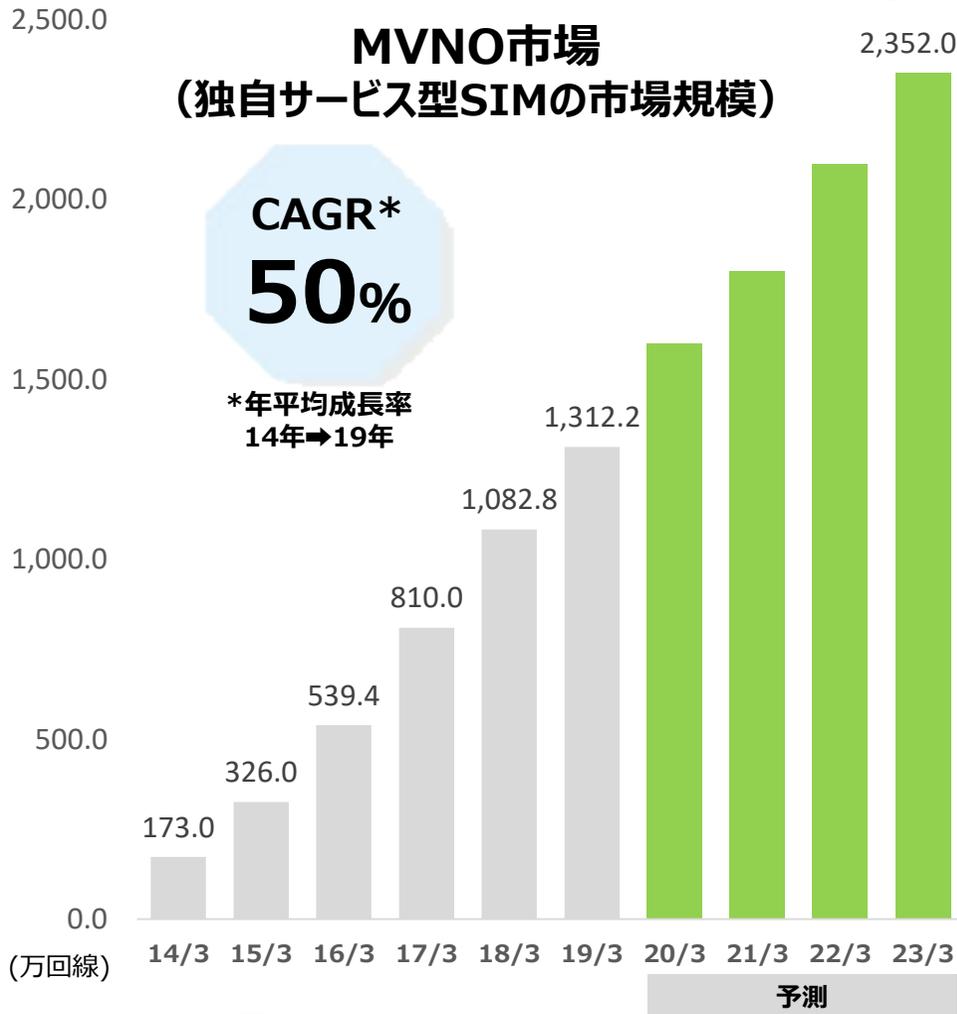
# 当社を取り巻く環境 市場の成長

● MVNO市場・国内IoT市場は更に拡大する見込み  
IoT商品などの説明型商品は体験する機会が必須

**MVNO市場**  
(独自サービス型SIMの市場規模)

CAGR\*  
**50%**

\*年平均成長率  
14年→19年



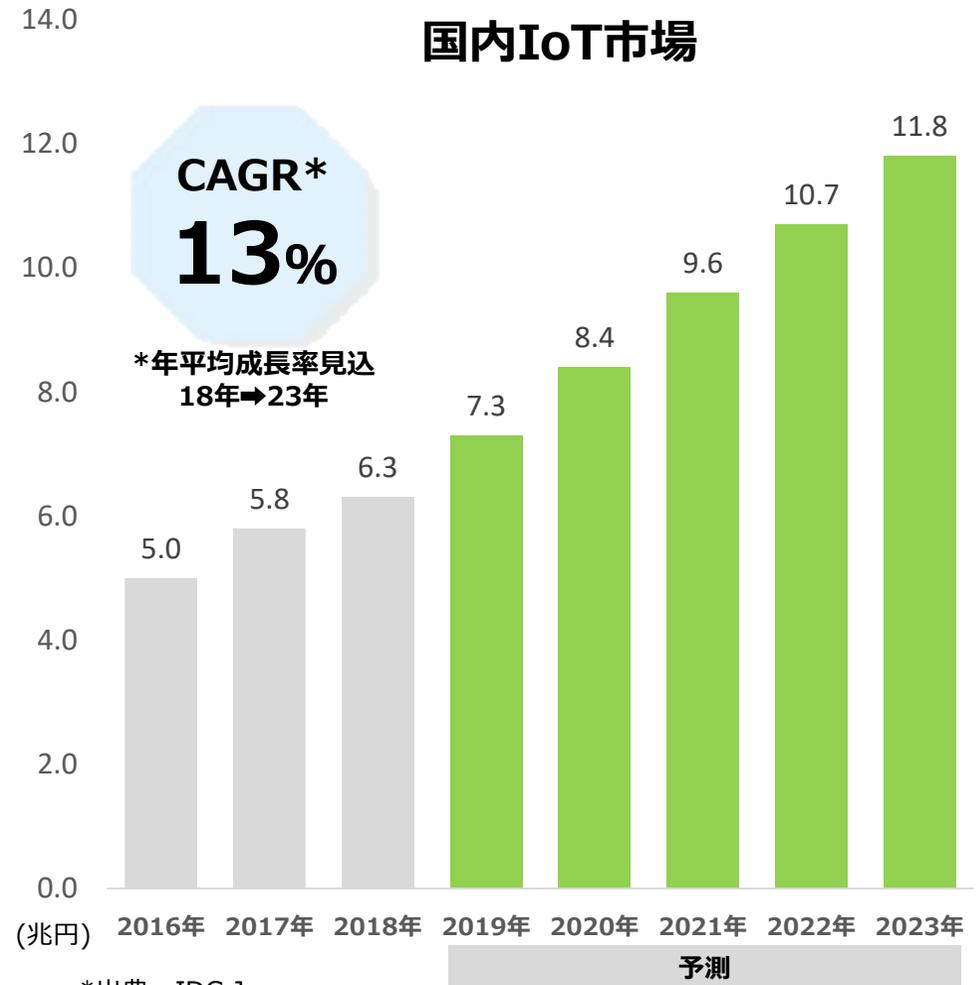
\*出典：MM総研

Copyright © BENEFIT JAPAN CO., LTD. All Rights Reserved

**国内IoT市場**

CAGR\*  
**13%**

\*年平均成長率見込  
18年→23年



\*出典：IDC Japan

# 当社を取り巻く環境 5G（第5世代通信）時代の到来

## ● 5Gにより技術領域が拡大し我々のライフスタイルは大きく変化する



### 超高速・大容量

通信速度は現在の**100倍**  
通信量は現在の**1,000倍**



VR/AR

4K/8Kストリーミング

### 低遅延

送信速度の遅延は現在の**10分の1**



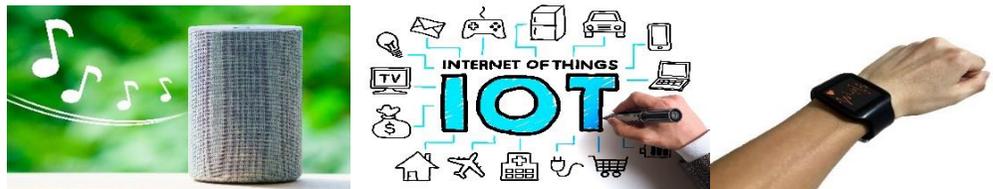
ドローン

ロボット

オンラインゲーム

### 多数同時接続

端末の同時接続数は現在の**100倍**



AIスピーカー

IoT関連商品

ウェアラブル端末

# 当社を取り巻く環境 市場規模

●モバイルWi-Fi市場における当社のシェアは未だ1.2%

国内通信市場規模  
(音声通信系除く) **2億2,070万回線\*2**

将来

固定系通信サービス市場

**4,025万回線\*2**

モバイルWi-Fi市場  
約 **850** 万回線\*1

当社の強みを活かし  
シェア拡大

5Gにより固定回線の  
市場をモバイルWi-Fi市場に  
取り込むチャンス

FTTH  
DSL  
CATV



将来

当社会員数

約 **11** 万人

\*1 株式会社日本総合研究所が公表した「モバイルWi-Fiルーターの日本における市場予測と今後の展開」を参照 2018年3月末時点

\*2 総務省が公表した電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データを基に当社算出に基づいて当社作成 2019年3月末時点

# 4. 中長期ビジョン 〈当社の強み〉



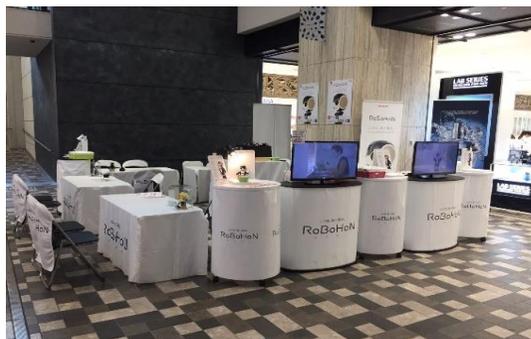
# 当社の強み 販売手法

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すること(=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 全国のイベント会場での活動実績

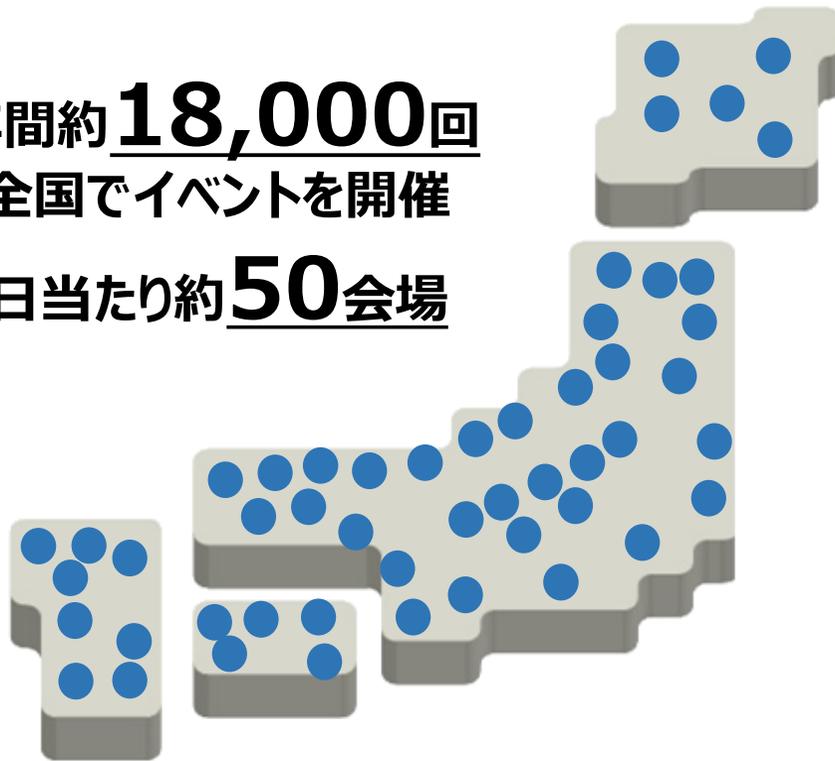
コミュニケーションセールス **≠** 一般の店頭販売

特定の店舗を持たず、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

年間約**18,000**回  
全国でイベントを開催

1日当たり約**50**会場



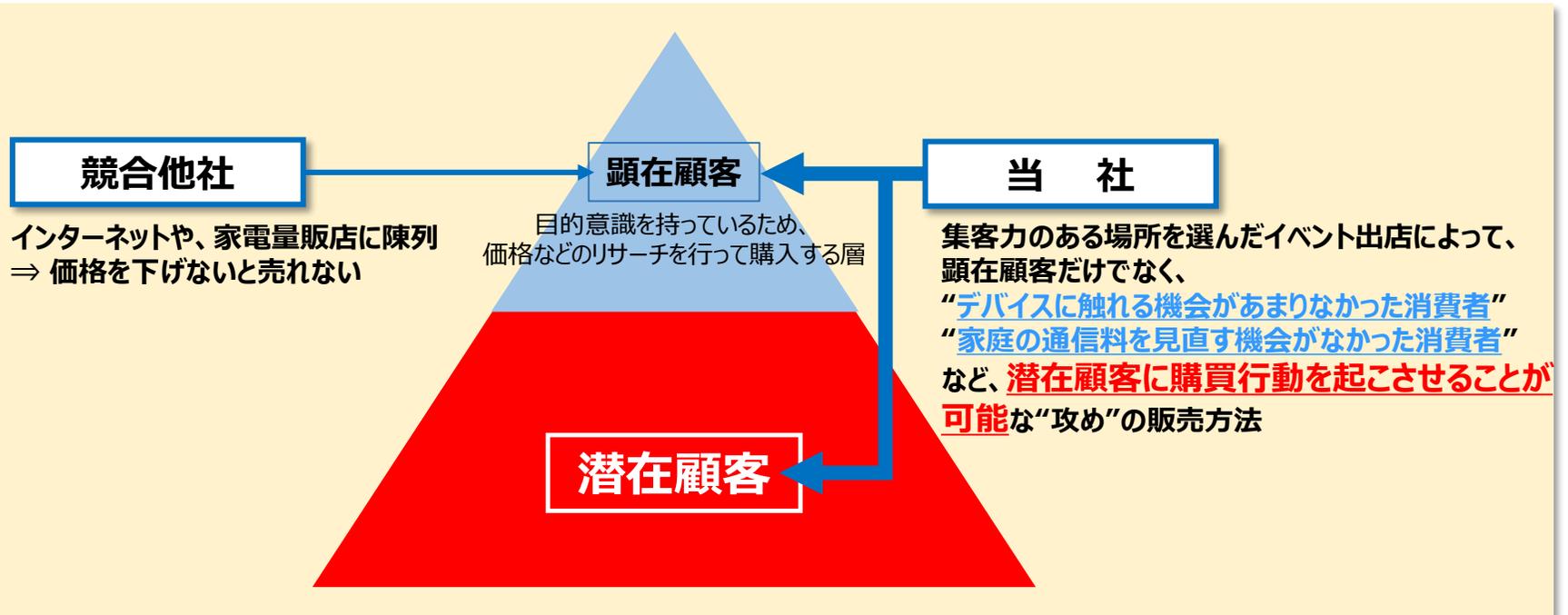
- ショッピングモール
  - 百貨店
  - スーパーマーケット
  - ディスカウントストア
  - アウトレットモール
- など

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 潜在顧客へのアプローチによる顧客開拓

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. 中長期ビジョン ＜成長戦略＞



**当社のVISION “全ての人々にテクノロジーの恩恵を”**

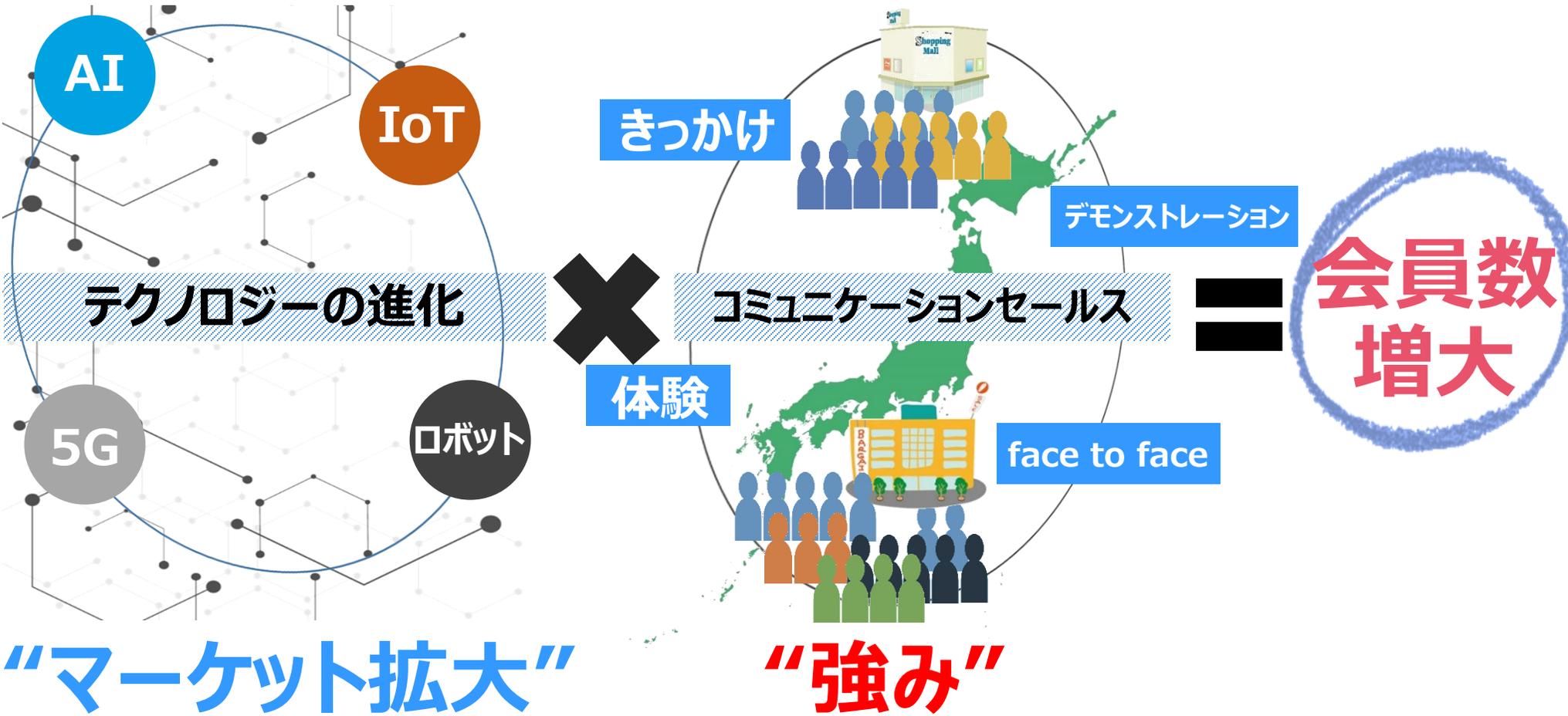
**IoT、AI、ロボット、5Gなどテクノロジーは急速に進化する一方でその恩恵（テクノロジー）を体験する“きっかけ”がない**

**全ての人々にテクノロジーの恩恵を**

**当社がテクノロジーを社会に広げる  
架け橋(チャンネル)をつくる**

# 成長戦略 市場拡大のチャンス×コミュニケーションセールス シェア拡大

- 進化する様々なテクノロジーを、当社の強みである全国でのイベント出店を通じて体験できる場所を増大



# 成長戦略 消費者と利用者のニーズを吸い上げ高付加価値商品を企画・設計

● コミュニケーションセールスで消費者の様々な声を吸い上げ、また、自社顧客の利用状況や問合せ、要望・ニーズなどデータを集積することで、時代を先取りした高付加価値商品を創出

コミュニケーションセールス  
(新規会員獲得)



当社サポートセンター



問合せ  
要望・ニーズ

情報収集  
(データ集積)

商品開発

マーケティング

新サービス提案

新サービス提案

クロスセル

アップセル

ONLY Mobile

自社顧客  
11万人超

- AIスピーカー
- モバイルプロジェクター



- タブレット
- ゲーム機
- PC
- お掃除ロボ



# 当社の魅力と強み 成長の源泉

- 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。

当社の  
魅力・強み

**マーケット拡大**

- MVNO市場CAGR50%
- IoT市場CAGR13%\*

\*年平均成長率見込み



**増収増益**

- 3期連続増収
- 6期連続増益

最高益更新中

コミュニケーションセールスを開催

- 全国10,000店舗以上の活動実績
- 年間約18,000回イベント開催



自社顧客数**11万人超**

- 様々なサービスをクロスセル・アップセル



高付加価値商品を続々投入

- 時代を先取りした付加価値の高い商品を企画・設計

# 5. 株主還元



# 株主様還元 株主ご優待・配当の実施

● 3月末時点で100株保有以上の株主さまに、株主優待をご用意しております

※4つ全ての優待を受けることができます



QUOカード  
500円



ロボホン プレミアム  
本体代金  
36,000円割引

\*226,800円→190,800円



モバイルWi-Fi  
レンタル代金  
最大15,600円割引

\*月額4,300円→3,000円  
1年間利用で15,600円割引



天然水宅配  
ボトル代金  
最大9,600円割引

\*1本当たり1,900円→1,500円  
24本利用で9,600円割引

● 継続した配当を実施し、今期も期末配当8円を予定しております

**20年3月期予定** (2020年6月開催の第24回定時株主総会に付議予定)

1株あたり **8円**

- 配当性向6.3%
  - ※20年3月期通期
  - 配当利回り0.6%
  - ※5月7日終値を基に算出
- 優待 (QUO) を含めた総利回りは**0.9%**

## 6. 参考情報



## 当社の概要 ベネフィットジャパンとは

設立	1996（平成8）年6月6日
代表取締役	佐久間 寛（さくま ひろし）
本社	大阪府中央区
上場市場	東証一部
証券コード	3934



### <グループビジョン>

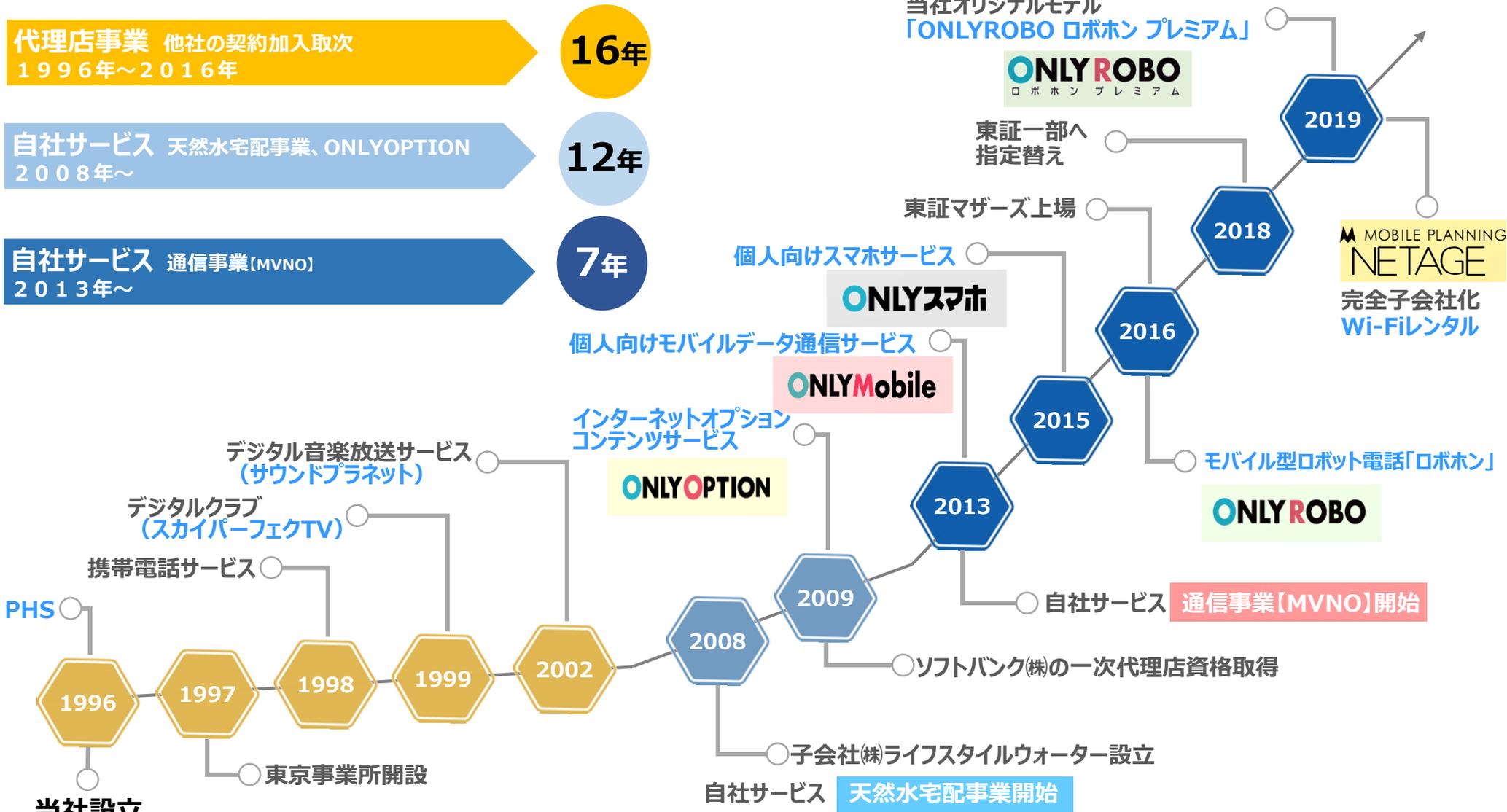
全ての人々に  
テクノロジーの恩恵を

### <経営理念>

**Idea × Passion**  
アイデアと情熱で世界を変える

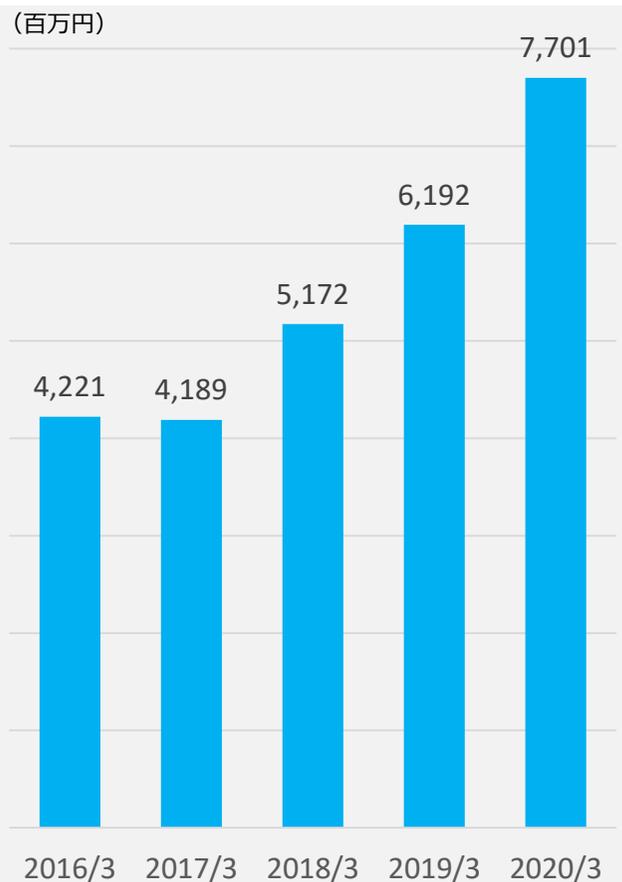
業種	情報通信業
事業内容	<b>通信【MVNO】事業</b>
連結売上高	7,701百万円（2020年3月期）
連結経常利益	1,118百万円（2020年3月期）
資本金	612百万円（2020年3月末）
グループ全体 従業員数	198名：平均年齢29.8歳 （2020年4月1日時点）
子会社	(株)モバイル・プランニング (株)ライフスタイルウォーター

# 当社の概要 沿革

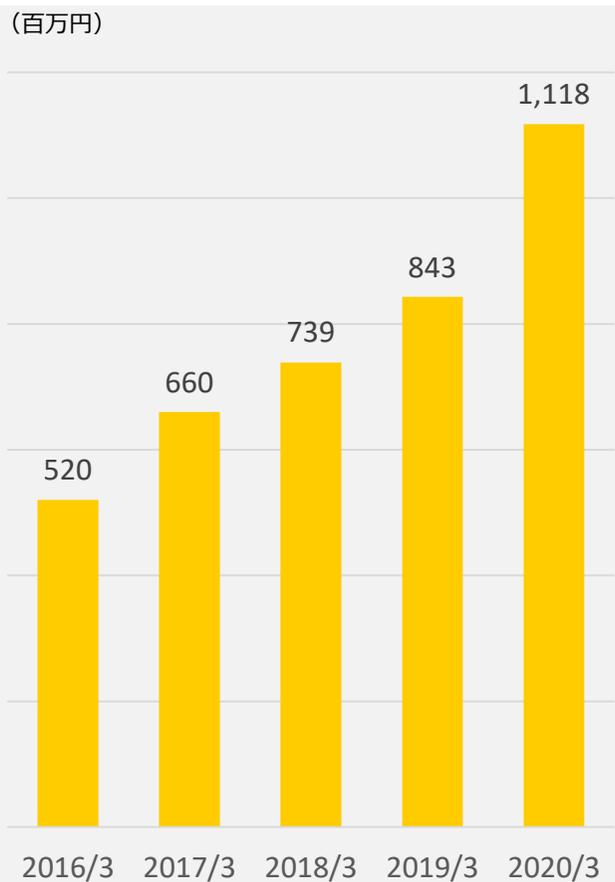


# P/L (連結)

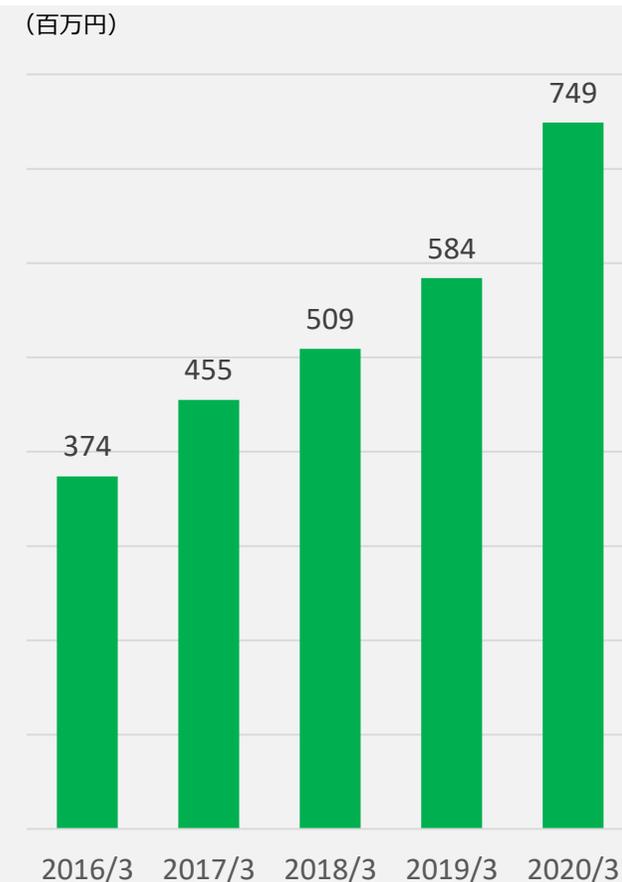
## 売上高



## 経常利益



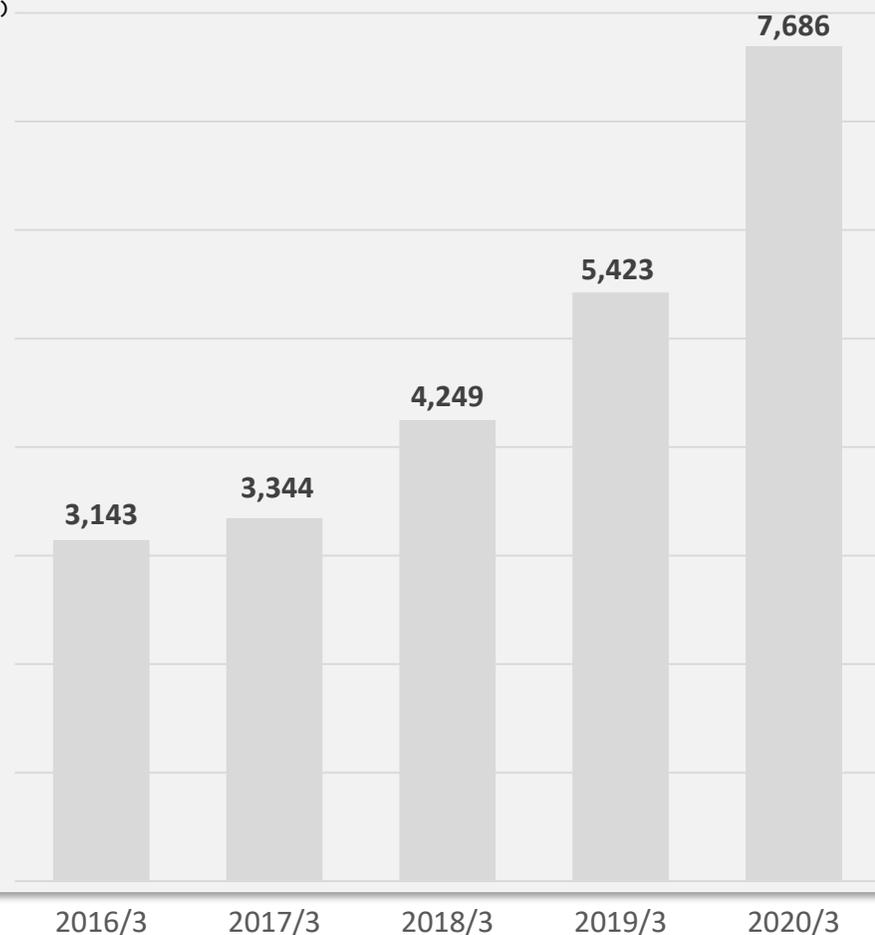
## 親会社株主に帰属する当期純利益



# B/S (連結)

## 総資産

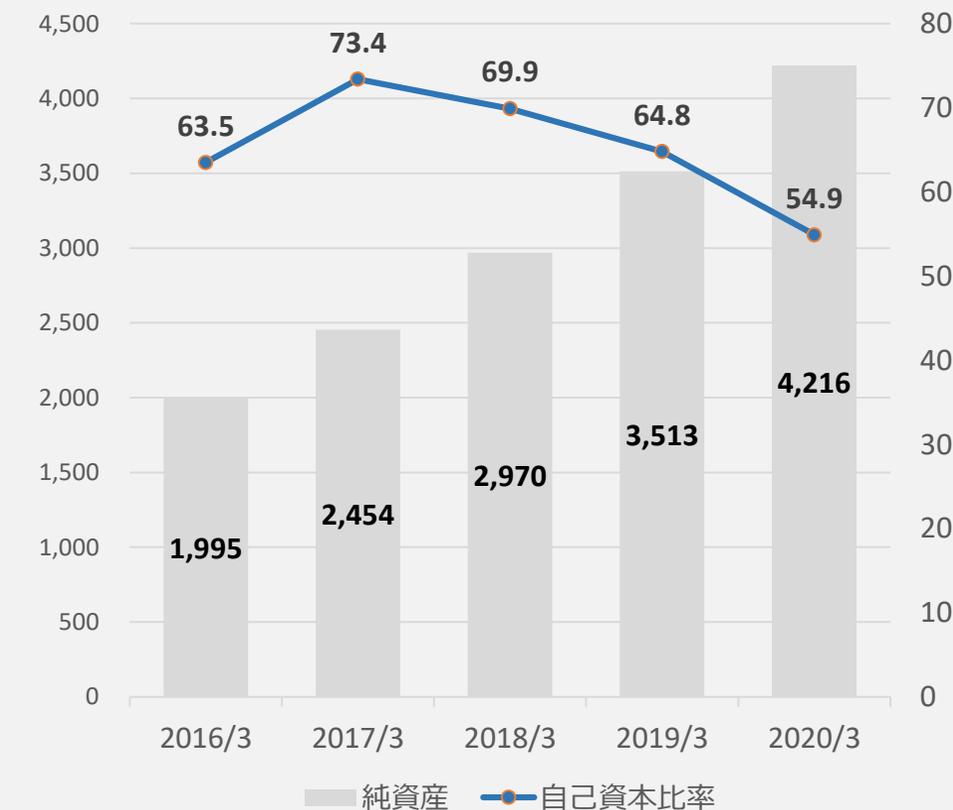
(百万円)



## 純資産・自己資本比率

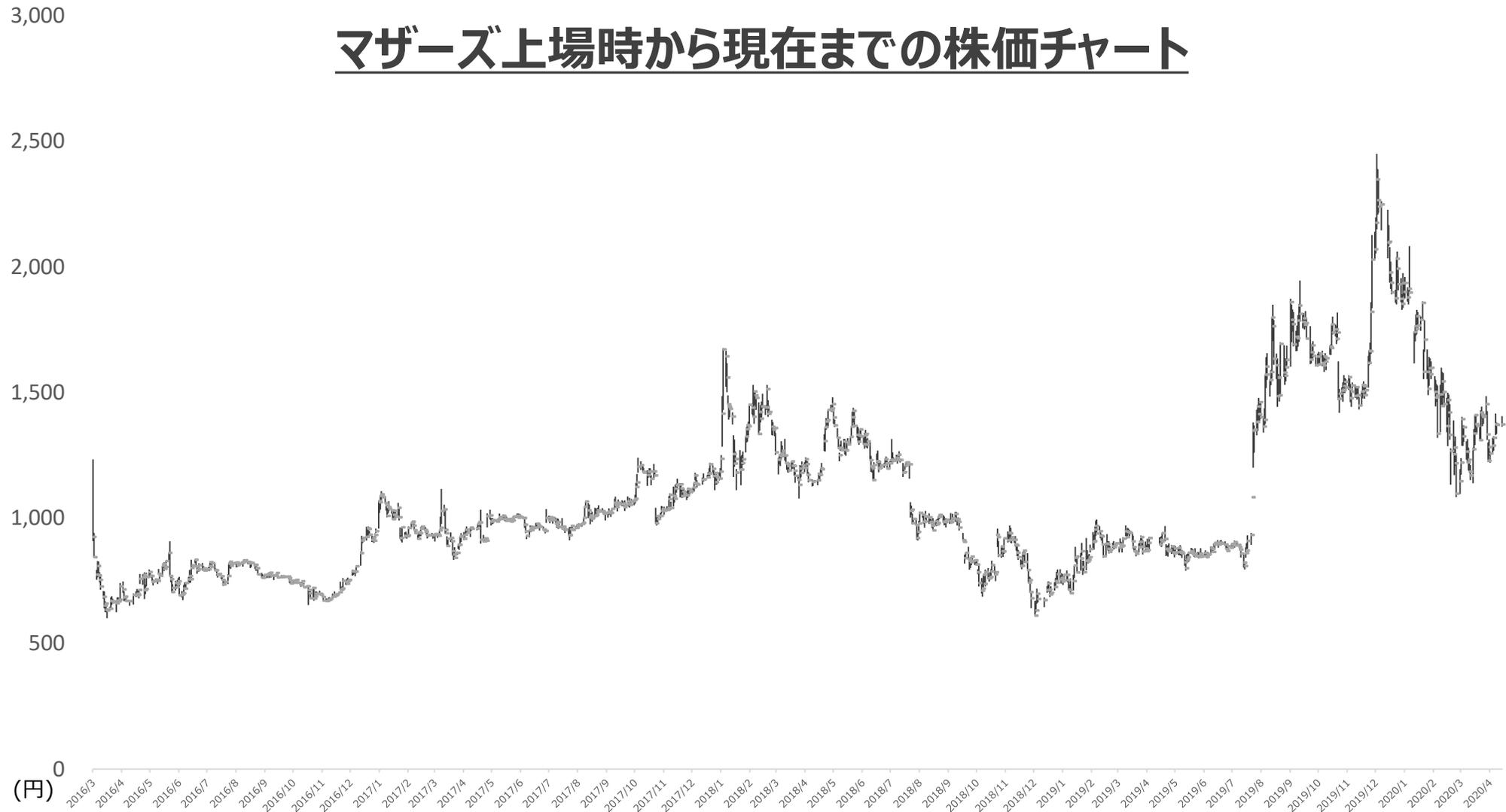
(百万円)

(%)



# 株価チャート 2020年5月7日まで

## マザーズ上場時から現在までの株価チャート



すべての人々にテクノロジーの恩恵を

# Benefit of Technology to All People!

笑顔でつなぐ、

みんなの未来

**BENEFIT JAPAN**