



BENEFIT JAPAN

2021年3月期 第2四半期決算説明資料 (2020年4月1日～2020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. 2021年3月期上期決算ハイライト**
- II. 2021年3月期上期の取組み状況**
- III. 今後の取組み**
- IV. 成長ビジョン**
- V. 株主還元**
- VI. 参考情報**

I. 2021年3月期 上期決算ハイライト

21年3月期上期決算ハイライト 決算のポイント

1

4期連続増収（2ケタ増）売上高4,626百万円
（過去最高）

2

6期連続増益 経常利益692百万円
（過去最高）

3

ONLYSERVICE総会員数は132,700人超
（前年同月比22.2%増）

21年3月期上期決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

- 回線利用者数増加によりストック売上が安定的に成長
- 前期下期から事業展開したモバイルWi-Fiレンタルがテレワーク需要増により伸長
- ▲ 前期下期から導入したフロー（端末代金）とストック（通信料）のバランス調整により、フロー売上が減少したことに連動して売上総利益率が低下

(百万円)

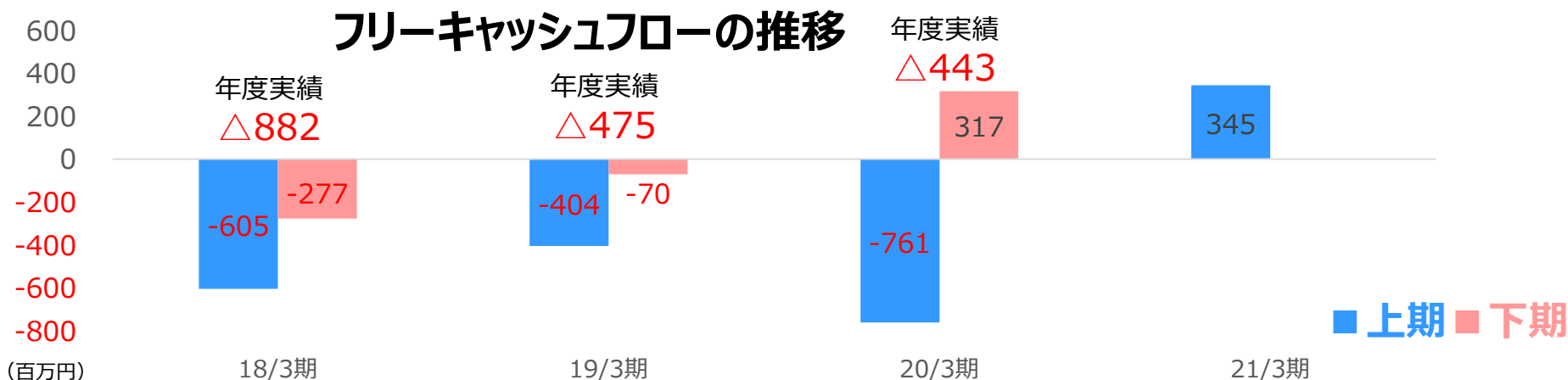
	20年3月期上期		21年3月期上期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	3,756	100.0%	4,626	100.0%	+23.2%	+869
売上総利益	2,355	62.7%	2,679	57.9%	+13.7%	+323
販管費	1,734	46.2%	2,014	43.5%	+16.1%	+279
営業利益	621	16.5%	665	14.4%	+7.0%	+43
経常利益	617	16.4%	692	15.0%	+12.1%	+74
親会社株主に帰属する 当期純利益	419	11.2%	459	9.9%	+9.7%	+40

21年3月期上期決算ハイライト 連結キャッシュフローサマリー

- 回線利用者数が順調に増加したことでストック収益が積み上がったことでフリーキャッシュフローは黒字で着地

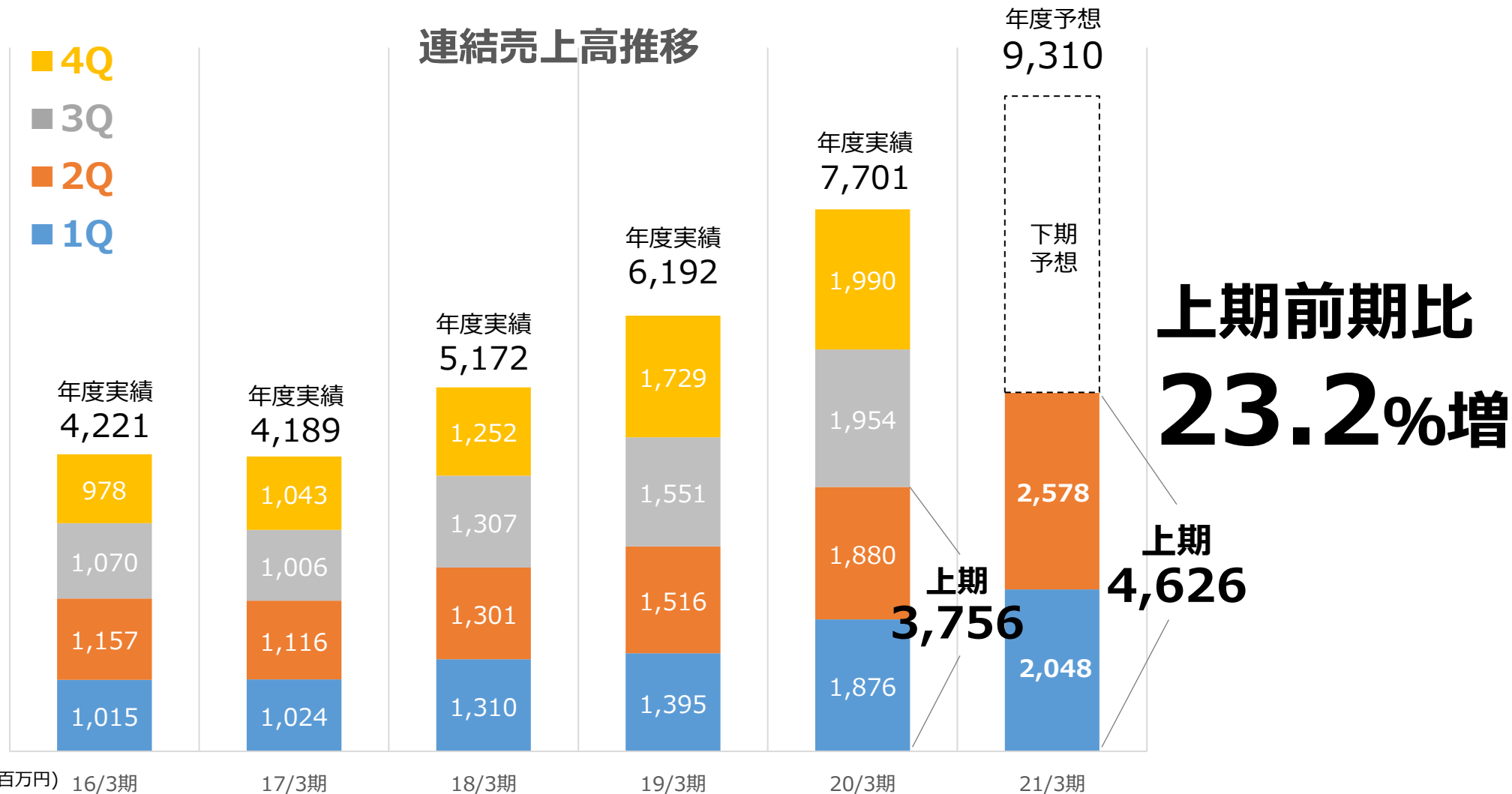
(百万円)

	18年3月期 上期	19年3月期 上期	20年3月期 上期	21年3月期 上期	前期比 増減額
営業活動によるキャッシュフロー	△577	△399	△357	361	+718
投資活動によるキャッシュフロー	△27	△5	△404	△15	△388
FCF (フリーキャッシュフロー)	△605	△404	△761	345	+1,107
財務活動によるキャッシュフロー	△76	100	1,081	△277	△1,359
現金及び現金同等物の期末残高	443	192	679	1,232	+552

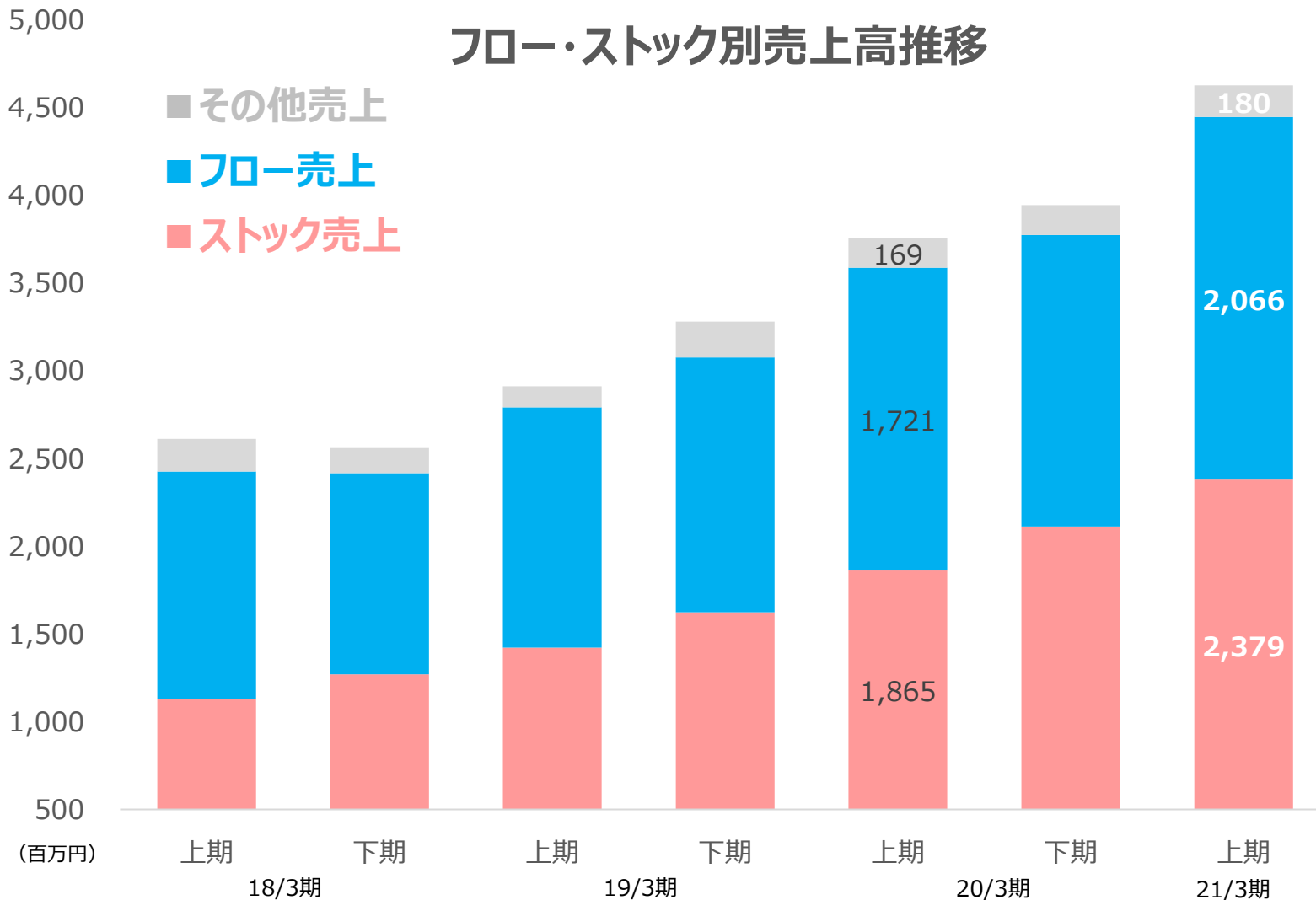


21年3月期上期決算ハイライト① 連結売上高推移

● 連結売上高は4期連続増収（2ケタ増）を達成（上期過去最高）



21年3月期上期決算ハイライト① フロー・ストック別売上高推移

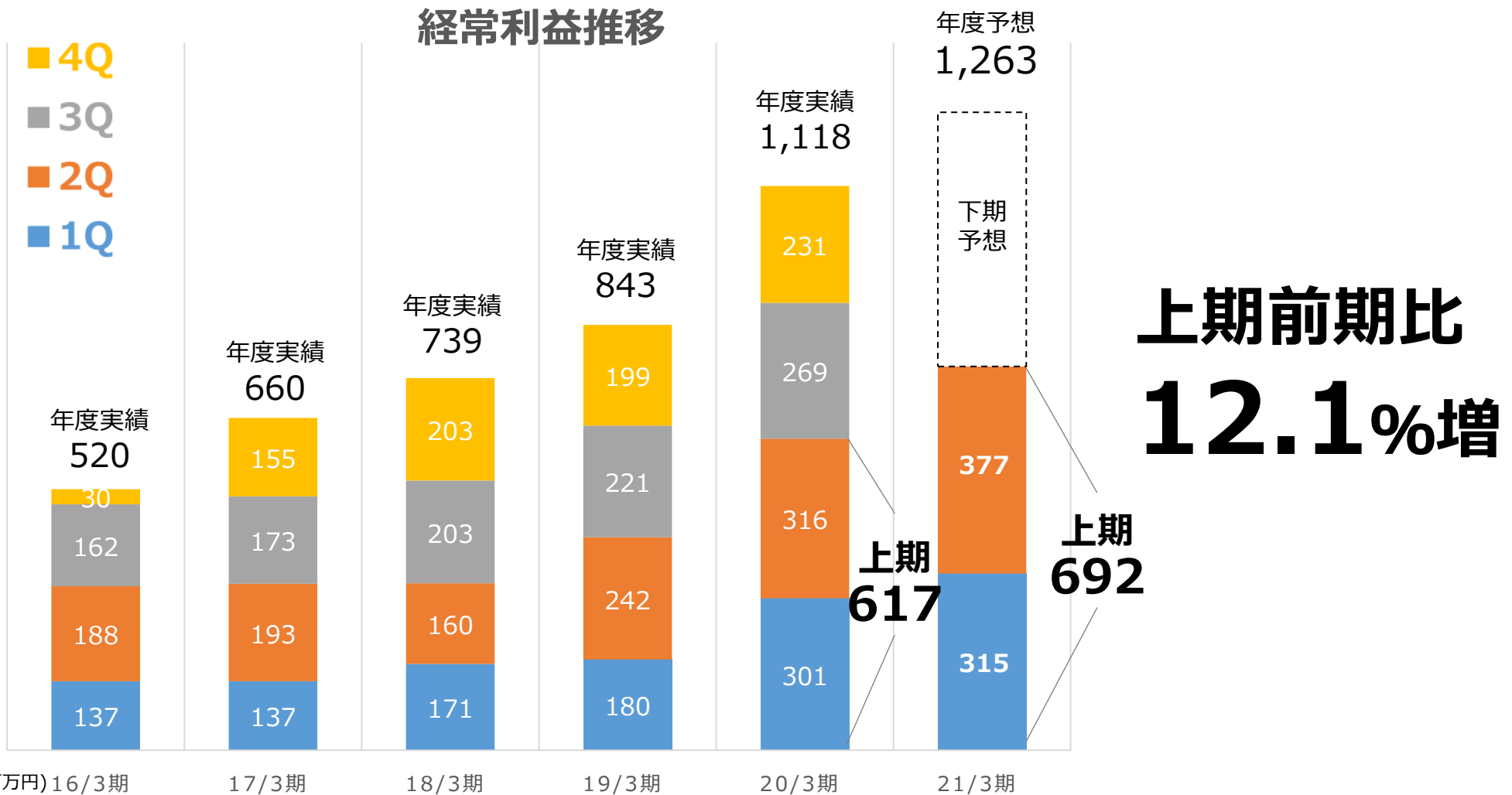


フロー売上前期比
20.0%増

ストック売上前期比
27.6%増

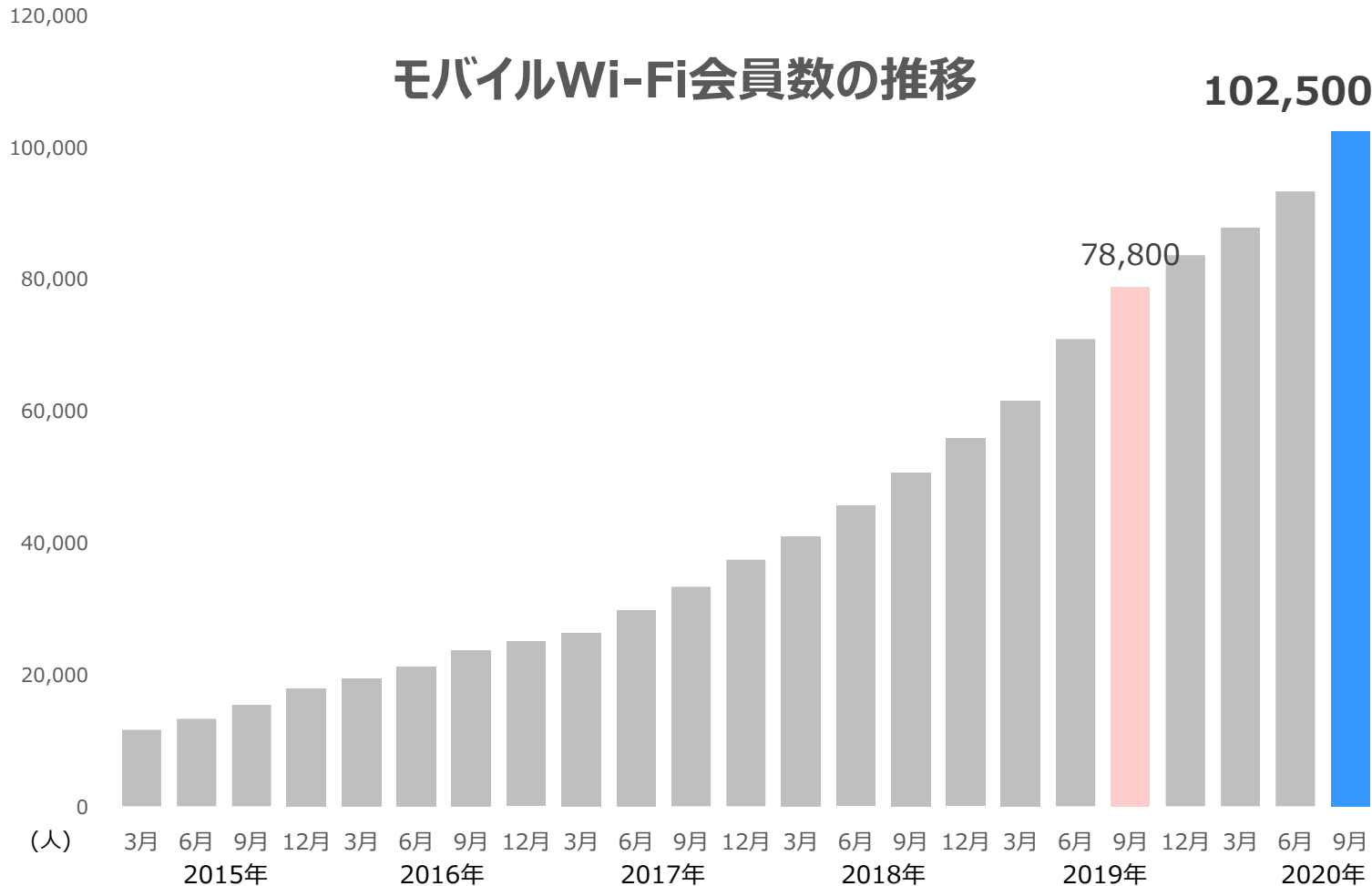
21年3月期上期決算ハイライト② 連結経常利益推移

● 連結経常利益は6期連続増益を達成（上期過去最高益）



21年3月期上期決算ハイライト③ モバイルWi-Fi会員数の推移

- 1Qの催事販売は約半数が営業自粛をした一方、カスタマイズプランのWEB販路が会員数増加をけん引
- 営業活動再開以降は自粛前の生産性には及ばないものの徐々に回復傾向



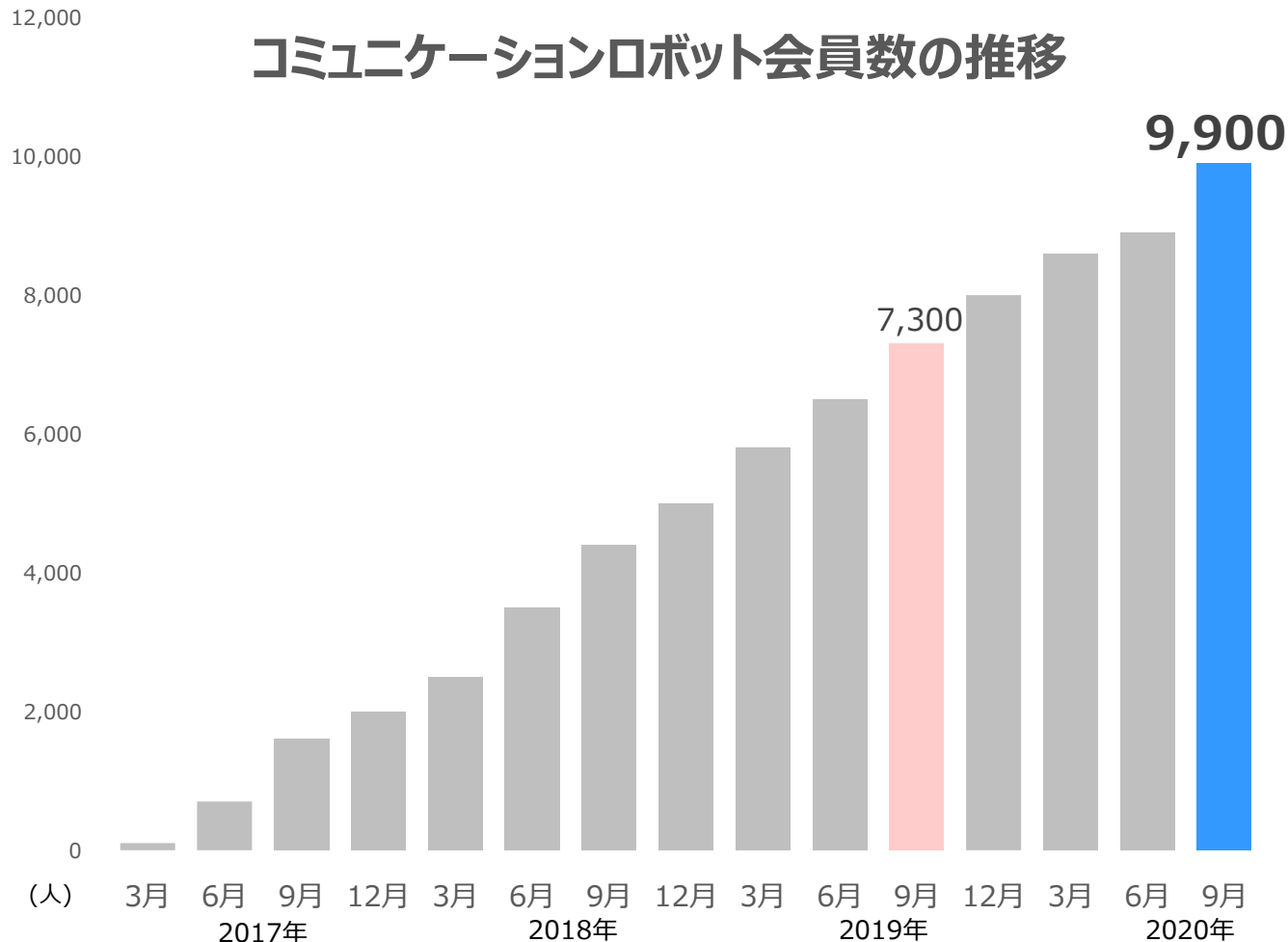
前年同月比
30.0%増



モバイルWi-Fi

21年3月期上期決算ハイライト③ コミュニケーションロボット会員数の推移

- コミュニケーションロボットも1Qの催事販売は約半数が営業自粛したが、巣籠り需要やライフスタイルの変化により営業活動再開後は好調を維持



前年同月比
36.4%増

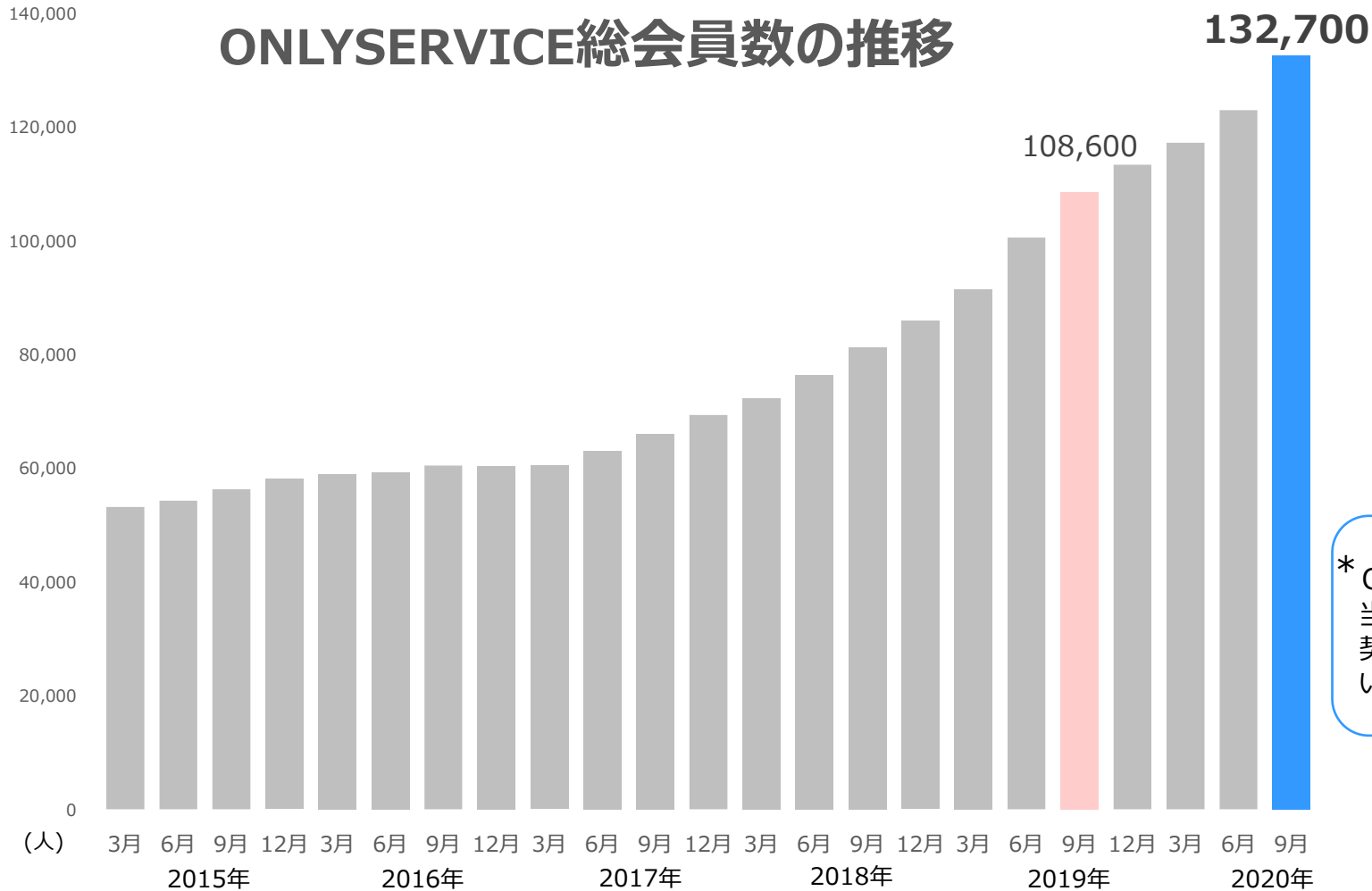


コミュニケーションロボット

21年3月期上期決算ハイライト③ ONLYSERVICE総会員数の推移

● 新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも会員数は堅調に推移

ONLYSERVICE総会員数の推移



前年同月比
22.2%増

* ONLYSERVICE総利用者数とは、当社が提供するサービスのいずれかを契約し、月額利用料をお支払いいただいている利用者の総数を指します。

Ⅱ. 2021年3月期 上期の取組み状況

21年3月期上期の取組み状況

● 様々な新商品・サービスを続々投入

<人気YouTuberレペゼン地球とのコラボ商品>



<据置型ホームWi-Fiルーター提供開始>

ホームWi-Fiルーター

Wi-Fi 5GHz 選択時
Wi-Fi 最大 **867** Mbps
同時接続台数 最大 **32** 台

モバイルWi-Fiルーター

Wi-Fi 最大 **433** Mbps
※4G 下り最大 300Mbps
同時接続台数 最大 **15** 台

カボツと外せば持ち運び自在のモバイルWi-Fiルーターに

ホームWi-Fiルーター

専用ホームキットに接続してコンセントに挿すだけで、Wi-Fiがすみずみまで届くので、2階建てのお家でも高速で安定したインターネットをご利用いただけます。有線LAN使用時は、より安定した通信でゲームやストリーミング配信を楽しめます。

モバイルWi-Fiルーター

お出かけ先でも、気軽に持ち歩けるコンパクトな手のひらサイズ！高層階でも使用できるようになり、驚がるエリアもグンと広がったので、外出先でのインターネットをもっと楽しむことができます。

<ロボホン新オプションサービスロボホンPrimeスタート>



RoBoHoN

Prime

ロボホンプライム

- ### サービス内容
- ☑ ロボホンの使い方や不具合に対する**操作サポート**
 - ☑ ロボホン2台目**15%OFF**
 - ☑ 友達紹介特典
 - ☑ ロボウェア**20%OFF**

<スマートホームサービス提供開始>

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月期上期の取組み状況 モバイルWi-Fiレンタル需要急増

- 新型コロナウイルスによる感染拡大を予防する新しい生活様式へ移行していく必要がある中で、企業のテレワークやオンライン授業へのモバイルWi-Fiの活用シーンが増大
モバイルWi-Fiレンタル需要は大幅に増加

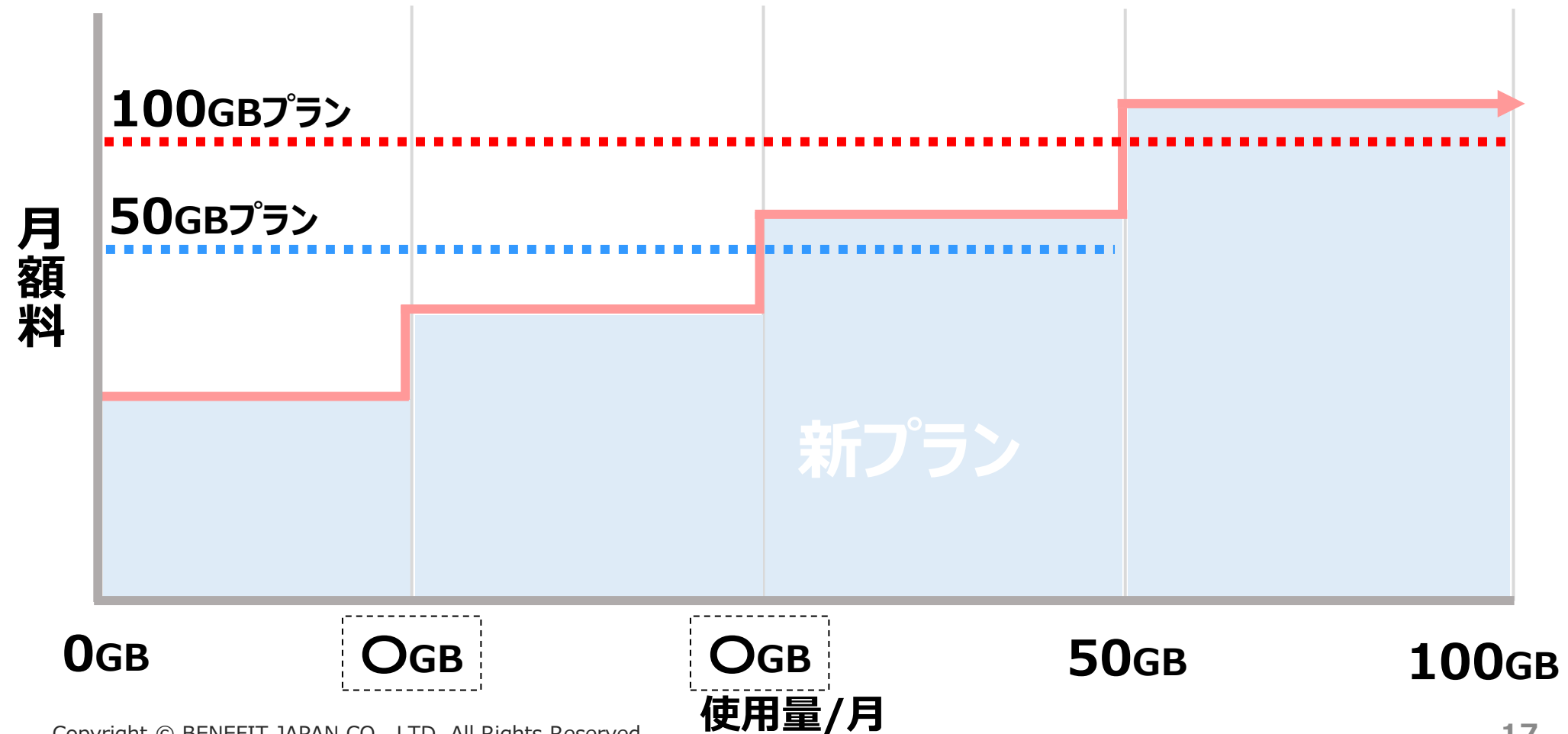


モバイルWi-Fiレンタル
MOBILE PLANNING
 短期（1日）から1か月以上の
 レンタルまでラインナップ

Ⅲ. 今後の取組み

今後の取組み 従量課金制プランの導入

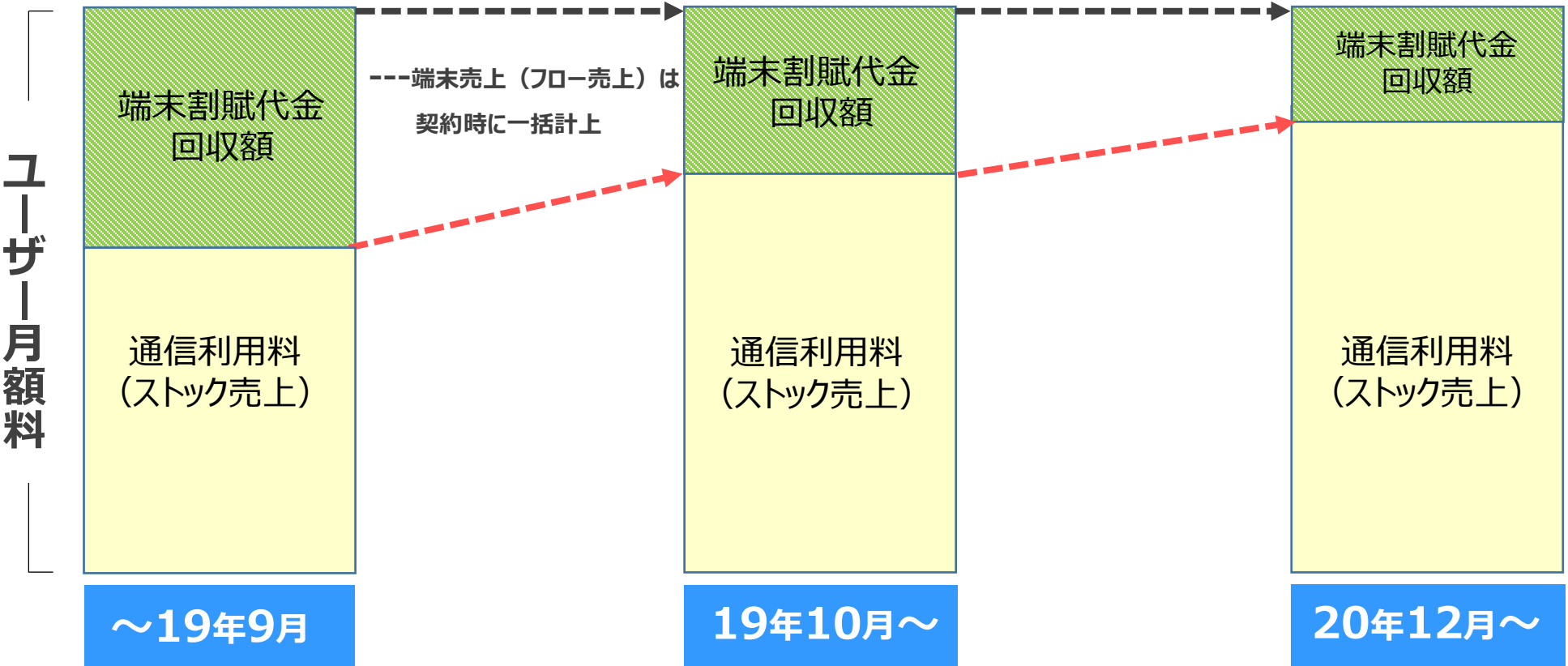
- 毎月の使用量によって月額が変動する従量課金制プランを導入予定
通信料コストを抑えたいユーザーを取り込むことによって新規会員獲得増加と継続率の向上を図る



今後の取組み フローとストックのバランス見直し

- モバイルWi-Fiやデバイスの端末代金と通信料値引きを調整しフロー売上とストック売上のバランス調整を更に促進

ユーザーの月額利用料に変更はない



今後の取組み 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・オンライン授業等のニーズに対応

<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~



長期プラン

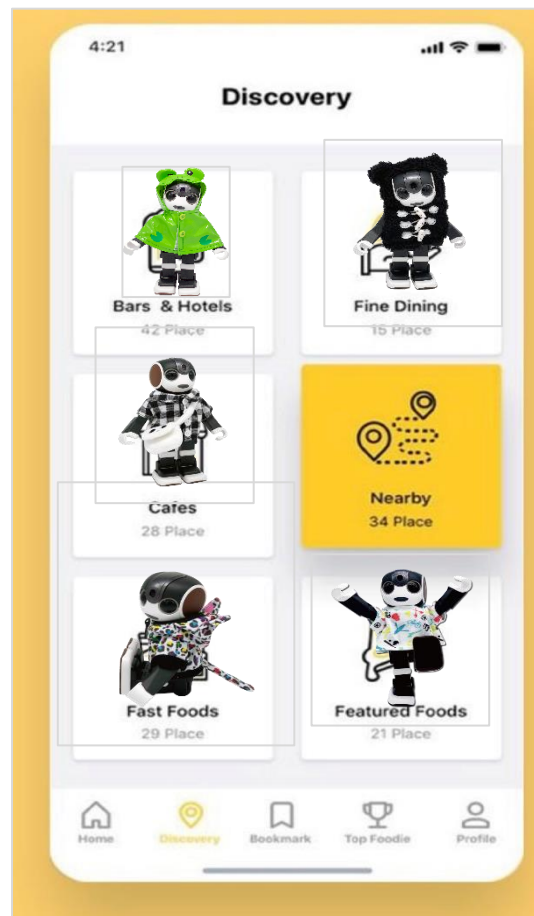
◆2年~

ONLYMobile

今後の取組み マイページの充実・強化

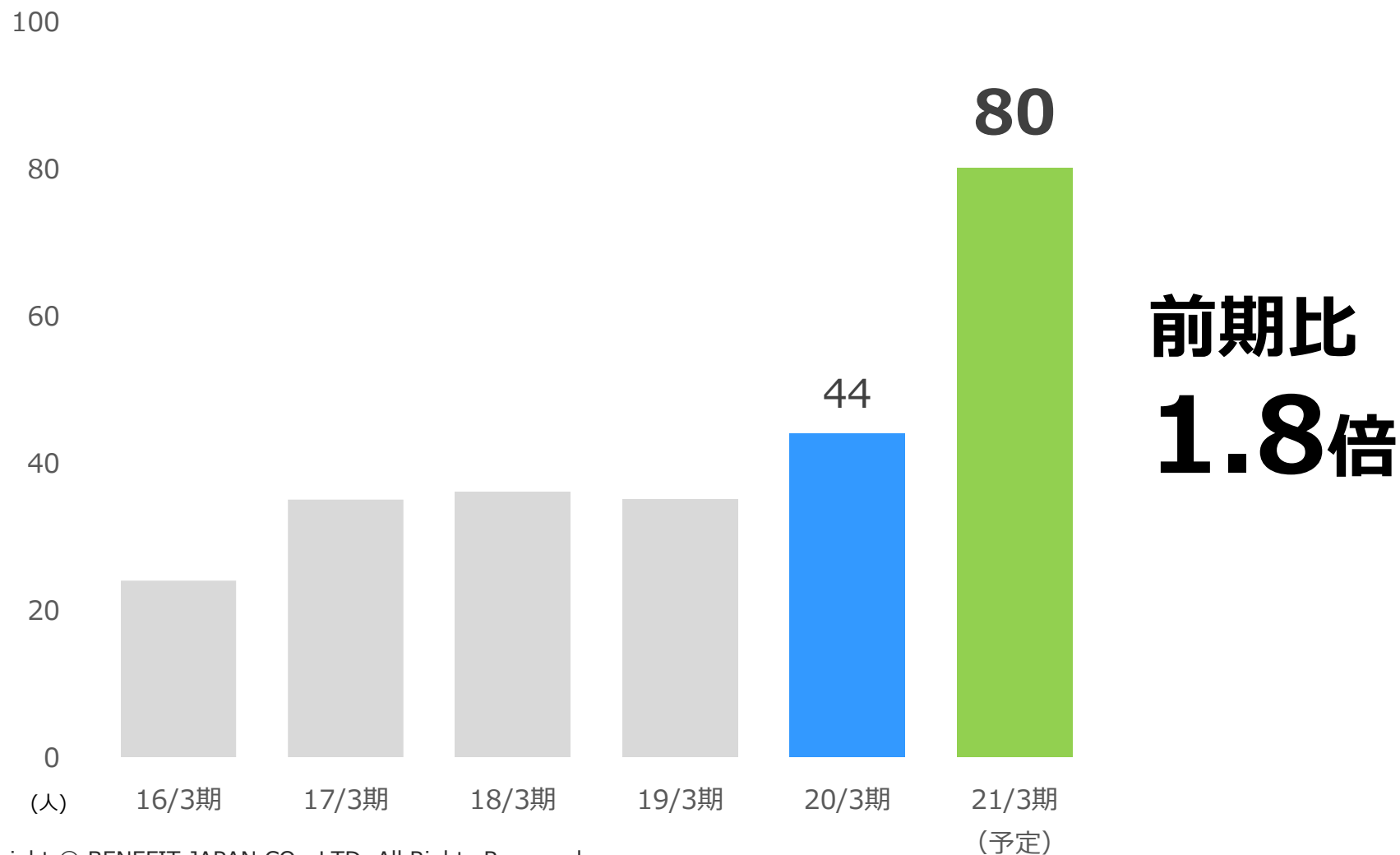
- ONLYSERVICE会員向けマイページを刷新
専用アプリを使ってお得な情報や新商品・サービスの情報などを発信し、当社のサービスをより長く利用していただくためのプラットフォームを構築
コミュニティサイトやECサイトとも連動することで関連商品の販売促進効果も向上

マイページイメージ図



今後の取組み 営業社員入社予定数

- 21年4月入社の入社予定数は**80**名を予定（過去最高人数）
更なる事業拡大に向けて積極的に優秀な人材を確保



21年3月期 業績予想に対する進捗・見通し

● 業績予想に対する上期の進捗は順調に推移

(百万円)

	2021年3月期		
	上期実績	通期計画	進捗率
売上高	4,626	9,310	49.7%
売上総利益	2,679	5,523	48.5%
販管費	2,014	4,285	47.0%
営業利益	665	1,237	53.7%
経常利益	692	1,263	54.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	459	825	55.7%

IV. 成長ビジョン



グループビジョン

全ての人々にテクノロジーの恩恵を

IoT、AI、Robot、5Gなどの登場により、わたしたちのライフスタイルは大きく変わろうとしています。その一方で、テクノロジーの恩恵を体験する機会は未だ多くなく、より良い社会を実現するには、全ての人々がテクノロジーの恩恵を受けられる環境を創出しなければなりません。

当社グループは、「全ての人々にテクノロジーの恩恵を」というビジョンで、テクノロジーを社会に広げる架け橋（チャネル）を築いていきます。

当社を取り巻く環境 モバイルWi-Fi市場

- 当社の市場シェアは未だ1.2%
モバイルWi-Fi市場だけでなく固定回線市場も視野に拡大を狙う

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

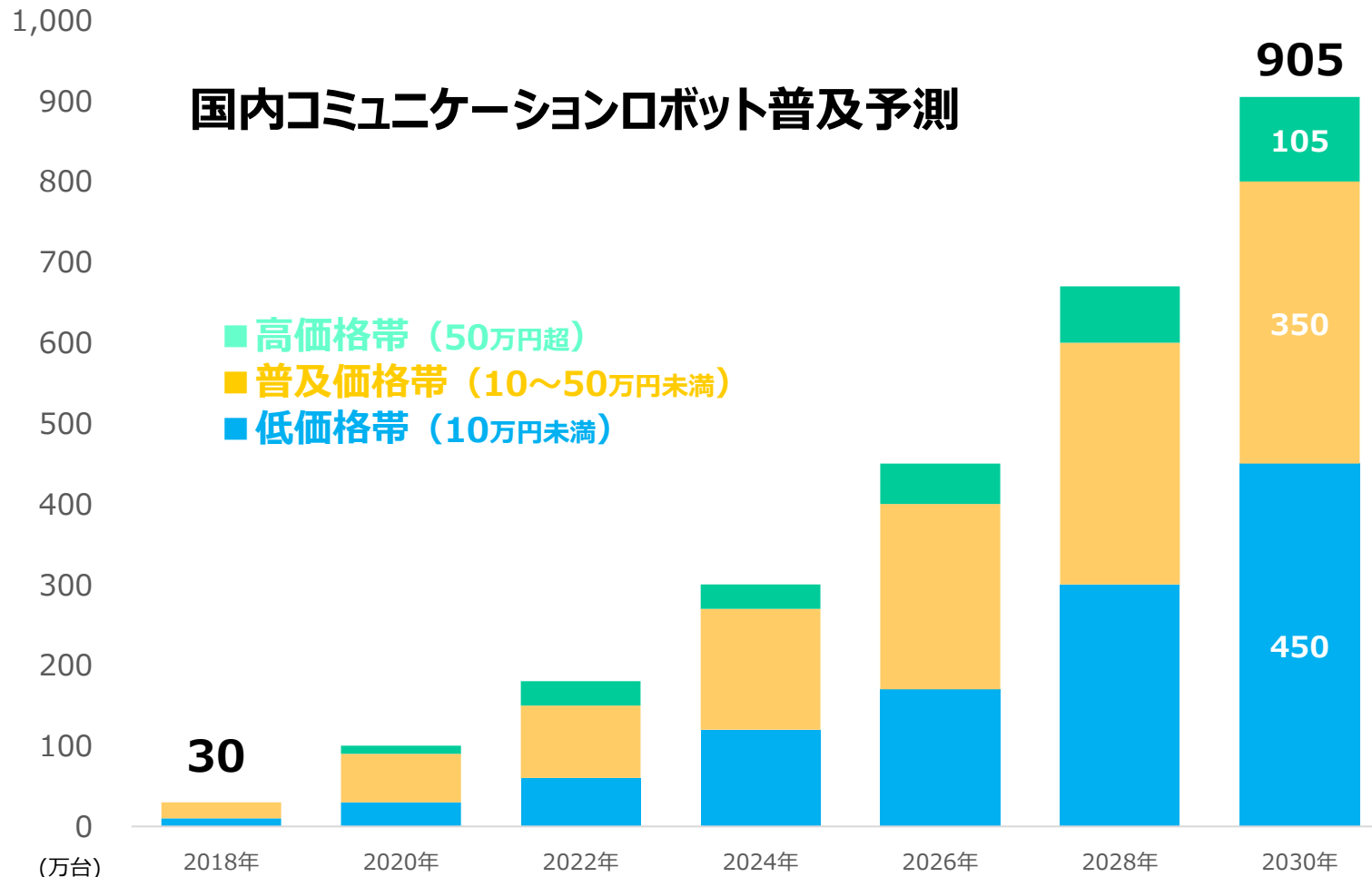
約 **13** 万人

*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

当社を取り巻く環境 コミュニケーションロボット市場

- 国内コミュニケーションロボット市場は徐々に拡大
今後一般家庭へ飛躍的に普及する見込み



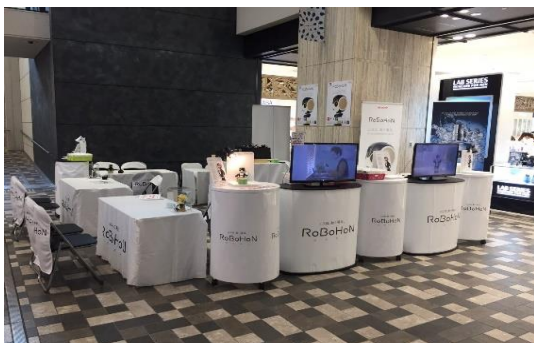
*シードプランニングが公表した国内のコミュニケーションロボットに関する調査を基に当社作成

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。

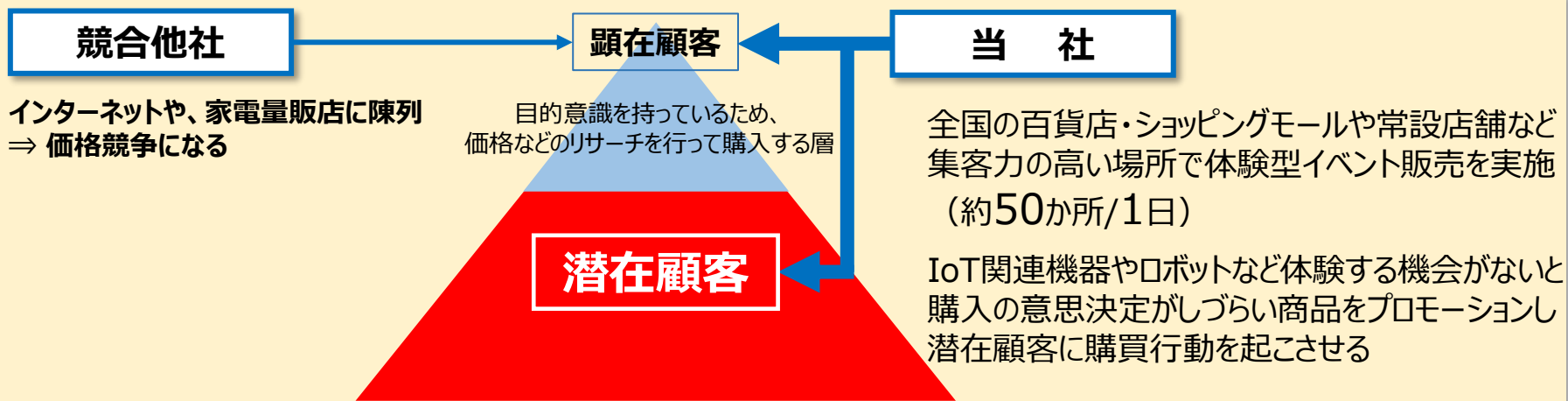


↓
 ホスピタリティを持った接客と商品のデモンストレーション及び説明で顧客ごとに合った活用イメージを提供



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



特長 **1**

顕在顧客だけでなく、潜在顧客の開拓が可能のため、

価格競争に巻き込まれにくい

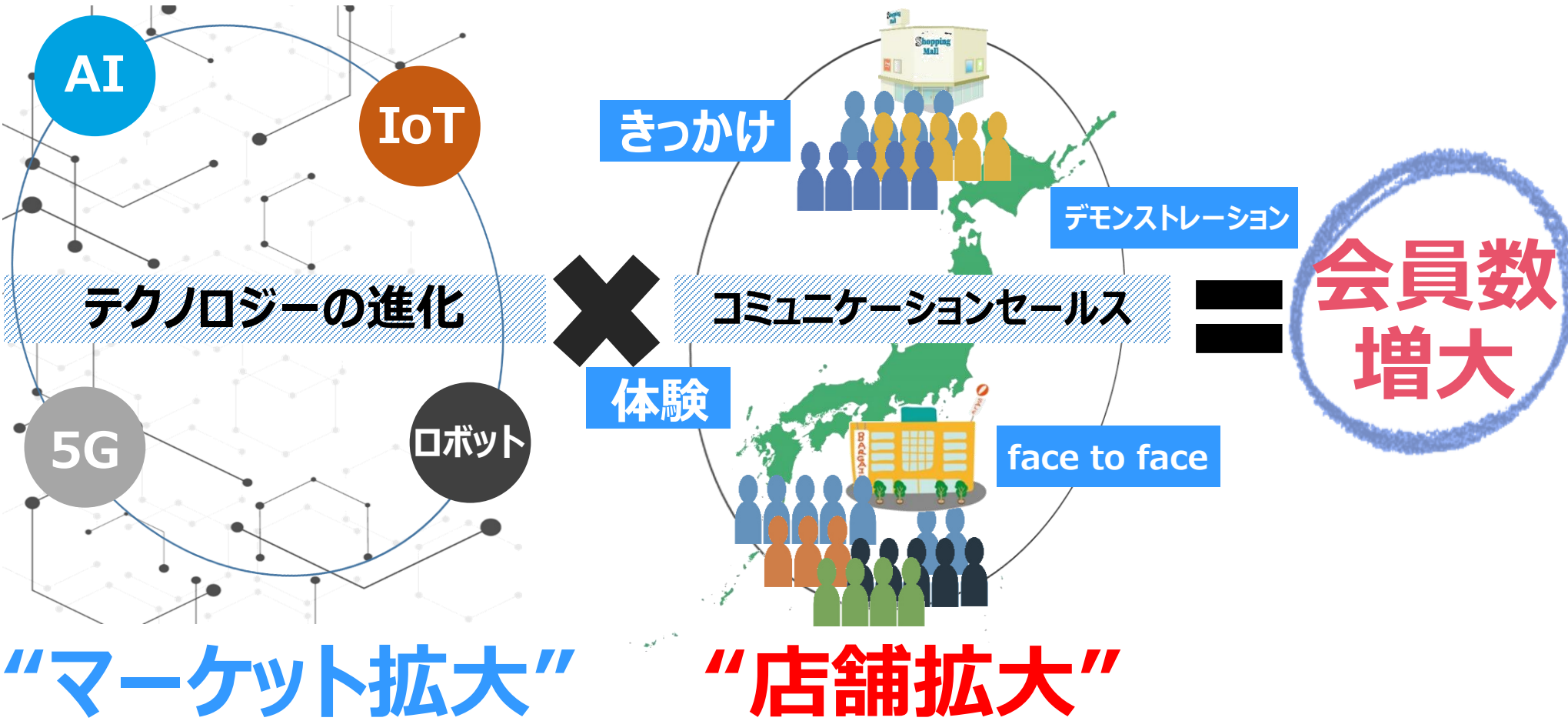
特長 **2**

対面による販売で新たなテクノロジーの体験機会を提供するため、

説明型商品に強みを発揮する

成長ビジョン 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



当社の魅力と強み 成長の源泉

- 当社が属するマーケットは更に拡大していく見込み
 通信[MVNO]事業で連続増収増益を達成できたのは強みである対面販売にある
 自社顧客と対面販売でユーザーと接点を持てる強みを活かし、競合他社に負けない商品
 を設計・企画し更なる成長を目指します。

当社の
魅力・強み

マーケット拡大

- ロボット普及率の飛躍的向上
- 新しい生活様式への移行でモバイルWi-Fiの需要拡大



増収増益

- 4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

- 全国の商業施設や百貨店で50回/日イベント開催

自社顧客数 13万人超

- 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

V. 株主還元

株主還元 株主優待・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

21年3月期予定 (2021年6月開催の第25回定時株主総会に付議予定)

1株あたり **8円**

VI. 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>

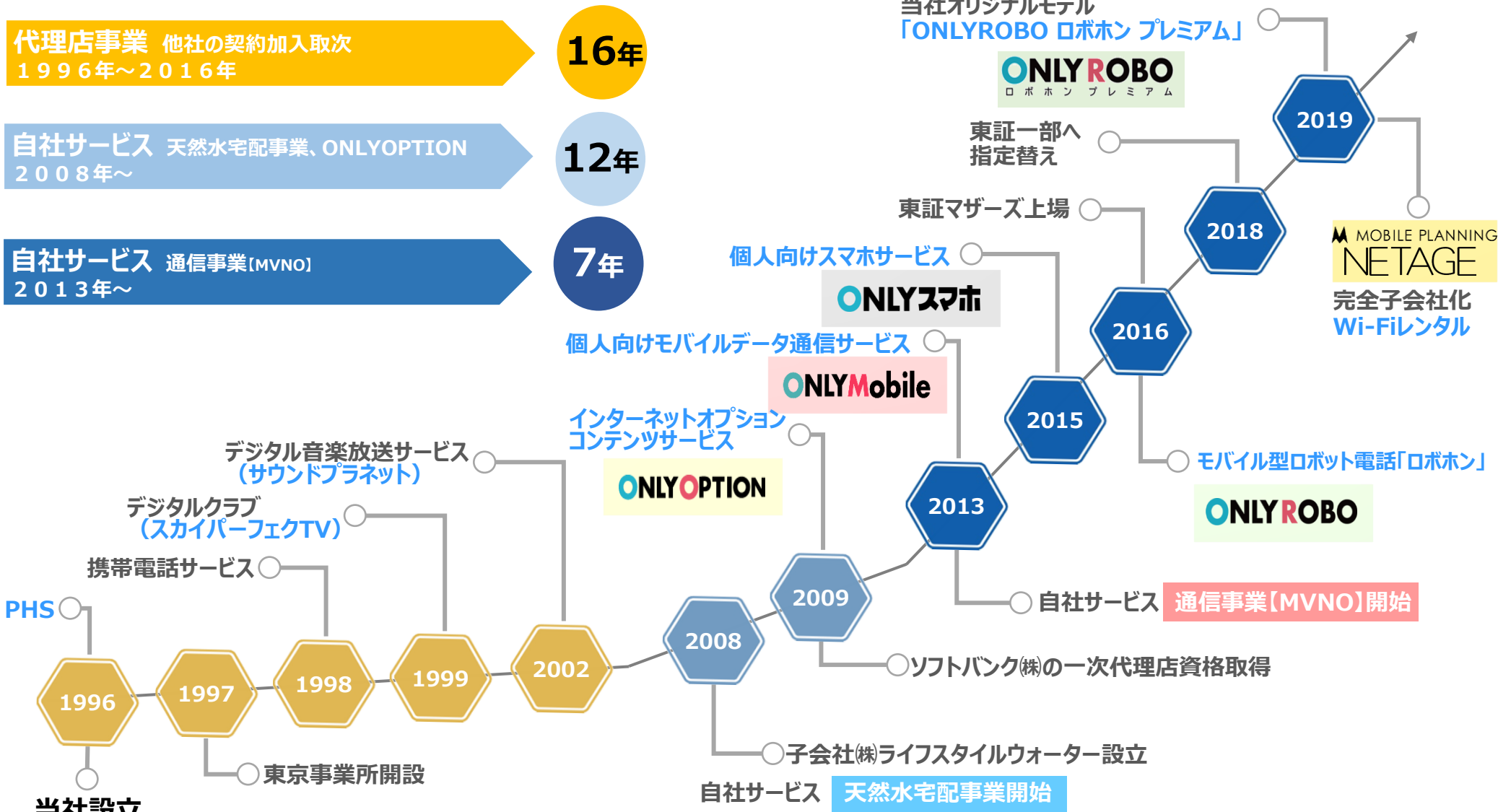
全ての人々に
テクノロジーの恩恵を

<経営理念>

Idea × Passion
アイデアと情熱で世界を変える

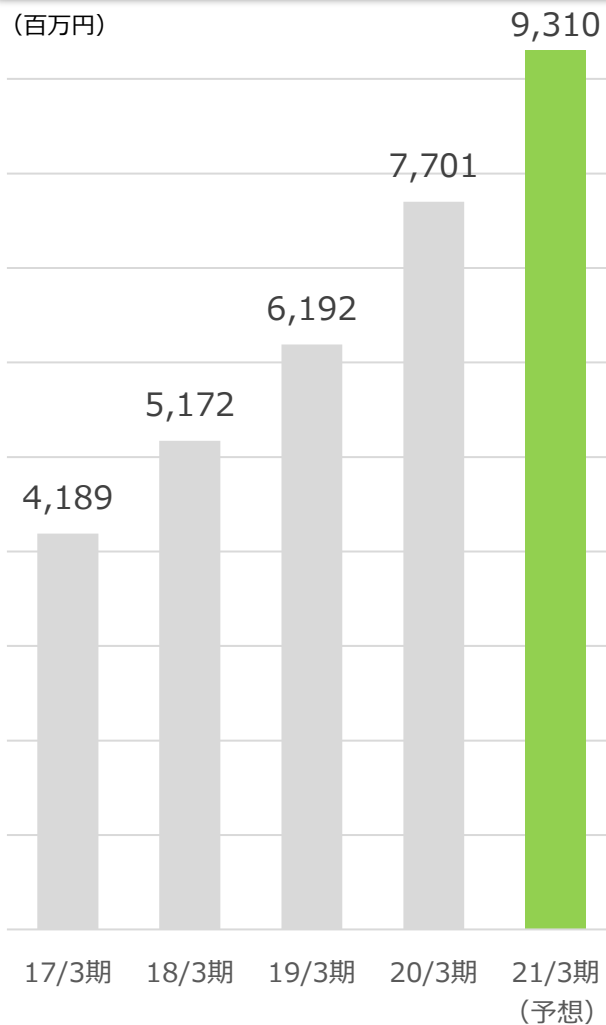
業種	情報通信業
事業内容	通信【MVNO】事業
連結売上高	7,701百万円（2020年3月期）
連結経常利益	1,118百万円（2020年3月期）
資本金	612百万円（2020年3月末）
グループ全体 従業員数	198名：平均年齢29.8歳 （2020年4月1日時点）
子会社	(株)モバイル・プランニング (株)ライフスタイルウォーター

当社の概要 沿革

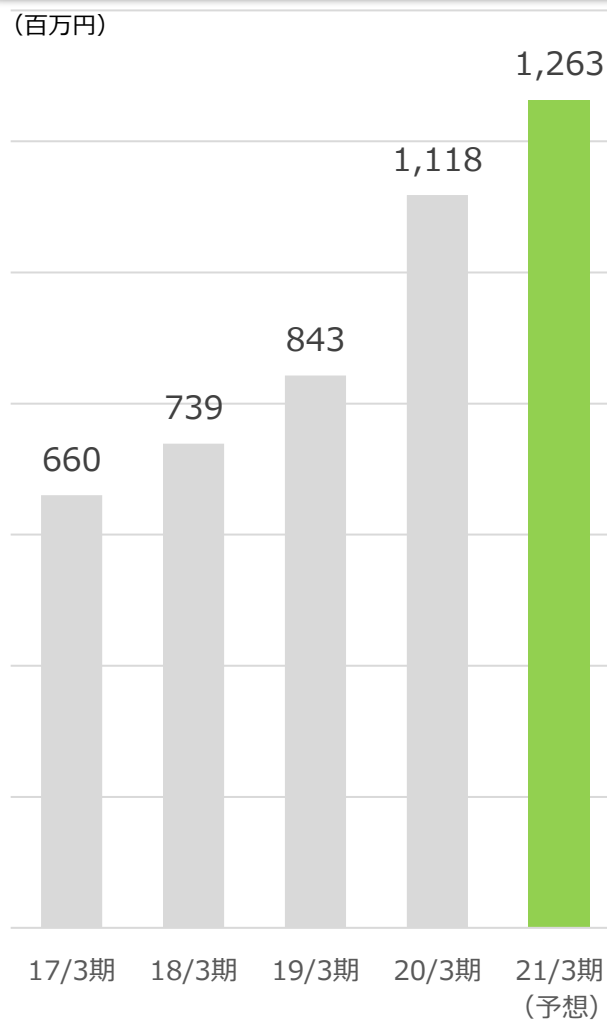


P/L (連結)

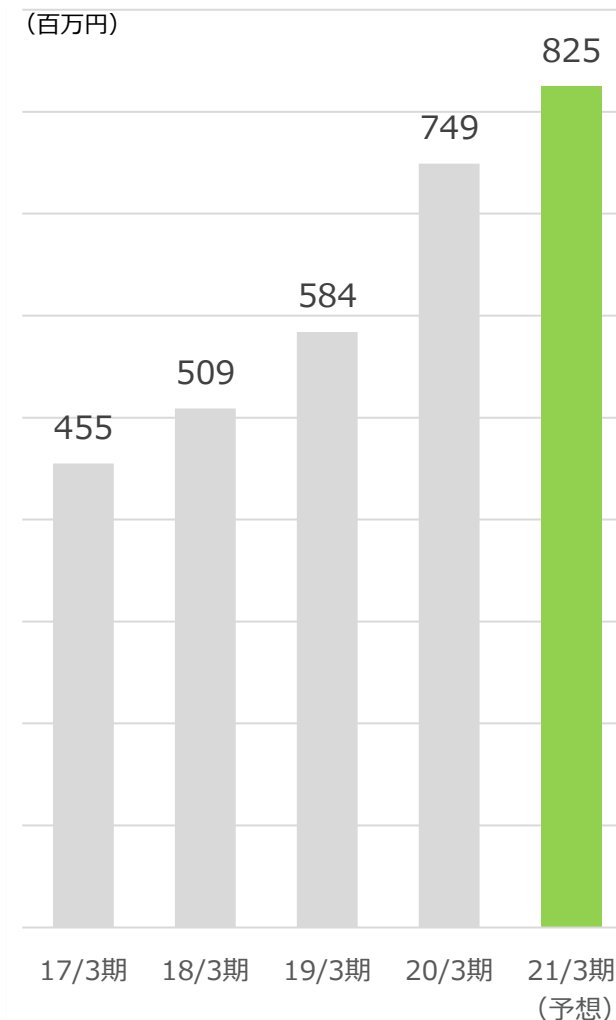
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



21年3月期上期決算ハイライト 連結貸借対照表サマリー

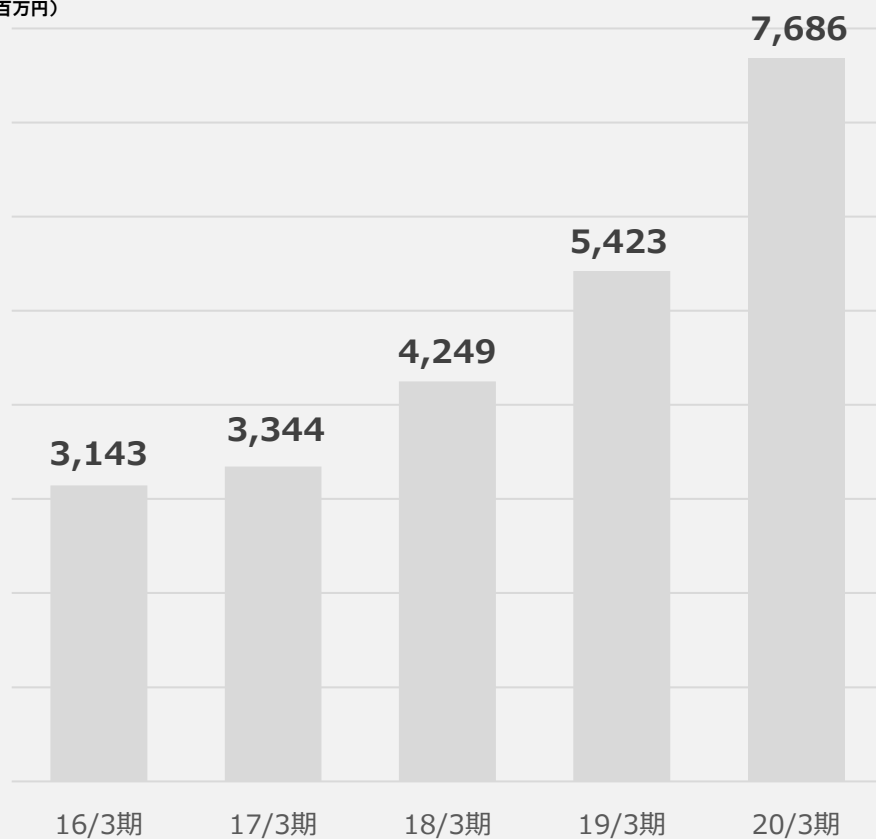
(百万円)

	20年3月期末		21年3月期上期		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,019	91.3%	7,334	91.6%	+314
現金・預金	1,164	15.2%	1,232	15.4%	+68
割賦売掛金	5,063	65.9%	5,152	64.4%	+88
その他	791	10.3%	950	11.9%	+158
固定資産	667	8.7%	670	8.4%	+3
投資等	265	3.5%	309	3.9%	+43
のれん	336	4.4%	293	3.7%	△42
その他	65	0.8%	67	0.8%	+2
資産合計	7,686	100.0%	8,005	100.0%	+318
流動負債	3,231	42.0%	3,143	39.3%	△87
支払手形・買掛金	213	2.8%	284	3.6%	+71
短期有利子負債	1,960	25.5%	1,760	22.0%	△200
未払金	545	7.1%	609	7.6%	64
その他	512	6.7%	488	6.1%	△23
固定負債	239	3.1%	206	2.6%	△32
長期借入金	210	2.7%	180	2.2%	△30
その他	29	0.4%	26	0.3%	△2
負債合計	3,470	45.1%	3,350	41.8%	△120
純資産合計	4,216	54.9%	4,655	58.2%	+439
負債・純資産合計	7,686	100.0%	8,005	100.0%	+318

B/S (連結)

総資産

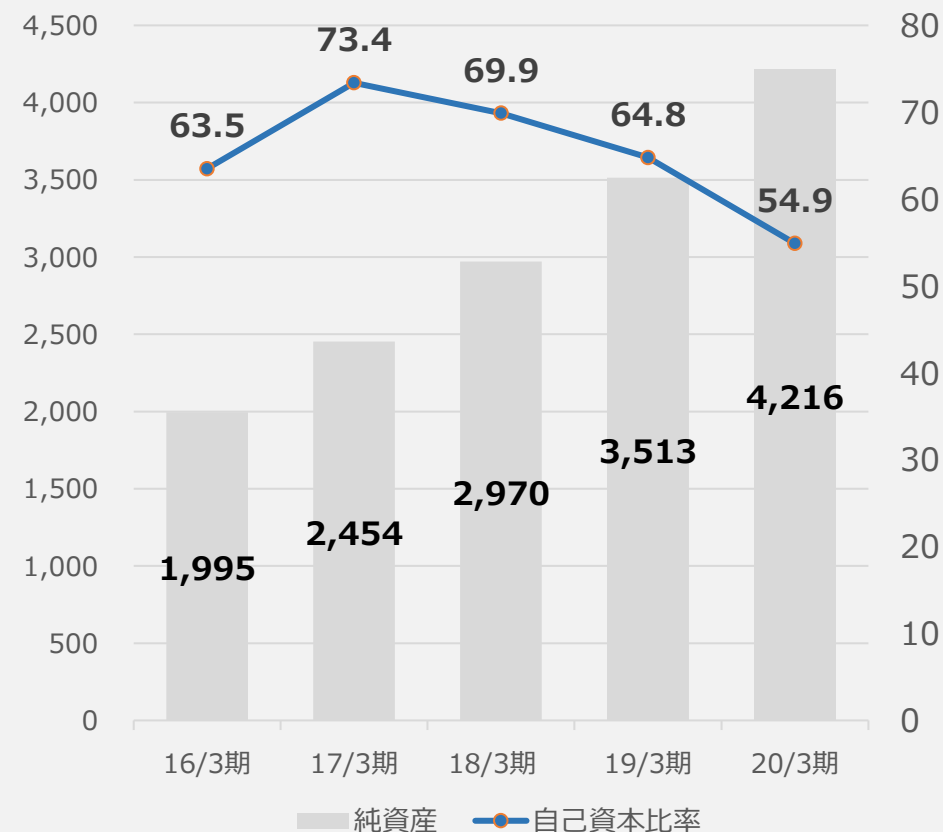
(百万円)



純資産・自己資本比率

(百万円)

(%)



株価チャート 2020年11月6日まで

直近1年半の株価チャート



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。

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