

# 中期経営計画"Connecting to the Future" 2022/3-2024/3 (未来/繋ぐ)

株式会社ベネフィットジャパン

証券コード:3934

代表取締役社長:佐久間 寛



## 事業概要 事業セグメント別の売上比率と契約回線数推移

## 売上高:9,945百万円(2021年3月期)





#### 当社の強み コミュニケーションセールス (販売手法) と販売チャネル

## コミュニケーションセールス



## 一般の店頭販売

<u>集客力のある全国の商業施設・百貨店等で、こちらから</u>消費者にアプローチし、 実際にIoT商品やロボットに触れて体験 (=タッチアンドトライ) ホスピタリティを持った接客と 商品の<u>デモンストレーション</u>及び説明で 顧客ごとに合った活用イメージを提供











Face To Face のコミュニケーションを展開

## 販売チャネル

全国約50開催/日

25年のキャリアで全国 10,000店舗以上の稼働実績 ロボット常設ショップ 全国 **4** 店舗



## 中期経営計画サマリー

# "Connecting to the Future"

(未来へ繋ぐ)

数值計画

2024/3 連結売上高 180 億円 連結経常利益 20 180

2024/3末 総契約回線数

**26**万回線

(+15.2%)

CAGR (成長率) (+22.1%)

(+15.4%)

## 経営戦略

経営戦略1 モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すための事業モデルの構築

経営戦略2 ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分

各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化 経営戦略3



## わたしたちが目指す姿



# ロボットプラットフォーマー

今後ますます社会からのニーズ拡大が予測されるコミュニケーションロボット分野において、

## 最高の顧客体験価値を創出するロボットプラットフォーマーを目指します。



#### わたしたちが目指す姿

これまでの当社

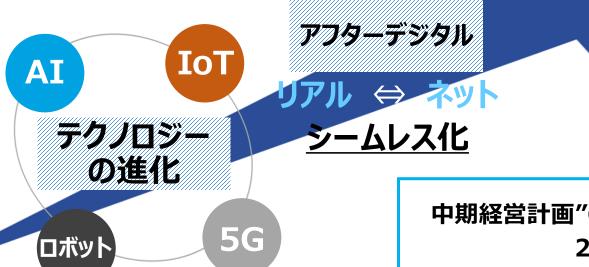
#### これからの当社

<長期ビジョン>すべての人々にテクノロジーの恩恵を

人びとの暮らしを もっと楽しく便利に! -目指す姿-

最高の顧客体験価値を創出する

ロボットプラットフォーマー



目指す姿の実現に 向けた中期経営計画

中期経営計画"Connecting to the Future" 2022/3-2024-3



## 中期経営計画の骨子

#### ●市場環境

✓850万回線契約のモバイルWi-Fi市場と4,025万回線の固定回線市場を取り込みシェア拡大

✓リモートワーク・オンライン授業などテレワーク需要の拡大・単身世帯の増加によるモバイルWi-Fiのニーズが高まっている傾向

## ●事業戦略

✓大手の行き届かない消費者の利用目的にフォーカスしたインターネットサービスを 実現し安定的成長を図る

#### ●数値目標

✓2024年3月期に売上高110億円 (CAGR+11.2%)

## ●市場環境

✓コミュニケーションロボット市場は今後急速に拡大見込

#### ●事業戦略

✓ オリジナルブランドストア『Robot Planet』のブランディング強化 オンライン・オフラインのいずれによってもロボットプラットフォーマーを目指す

ショップ15店舗、ポップアップ・ストアを全国80カ所展開

#### ●数値目標

√2024年3月期に売上高**70**億円 (CAGR+80.0%)

## モバイル Wi-Fi<sub>事業</sub>

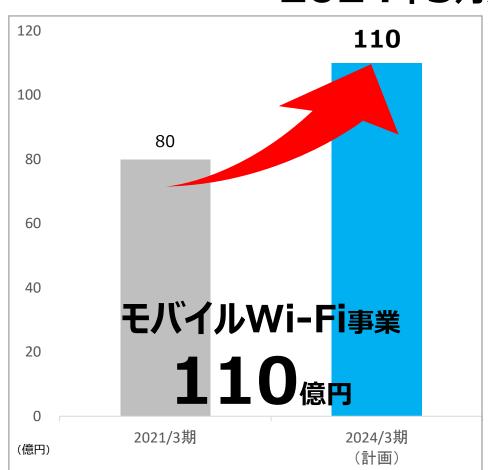
ロボット事業

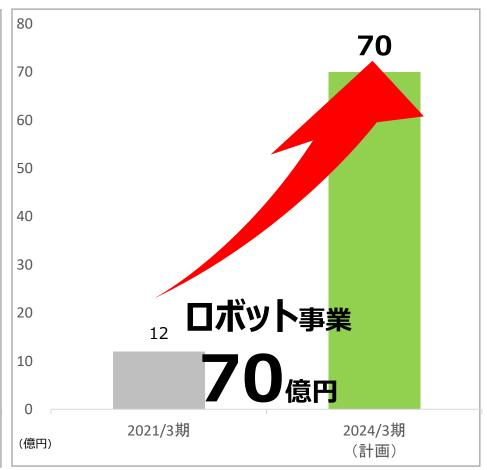


## 中期経営計画の事業別売上高目標

## 2024年3月期に連結売上高180億円を目指す

## 2024年3月期事業別売上高







# モバイルWi-Fi事業 モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すため の事業モデルの構築



## 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2.0% 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

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<mark>850<sub>万回線</sub></mark>

取り込むチャンス

/ 5Gにより固定回線の 市場をモバイルWi-Fi市場に

FTTH DSL CATV



, 当社の強みを活かし シェア拡大

テレワーク需要 単身世帯増加

当社契約回線数 約**16**万回線

<sup>\*1</sup> 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

<sup>\*2</sup> 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

## モバイルWi-Fi事業の戦略



## 『大手の行き届かないインターネットサービスを』

# 消費者の利用目的にフォーカスしたサービス





#### 消費者の利用ニーズを掘り下げた商品・サービス展開

●企業のテレワーク、学校でのオンライン授業、単身世帯の増加などモバイルWi-Fiの需要拡大を踏まえ、利用環境、属性、用途などを分析し利用目的にフォーカスした商品・サービス展開で市場シェア拡大

#### 多彩なIoTデバイスを組み合わせた商品・サービス展開

- ●消費者にとっての最適なプランの提供や新しいIoTデバイスの活用を提案
- ●スマートホームサービス専門イベントをスタートし顧客接点を増やして商品力を強化





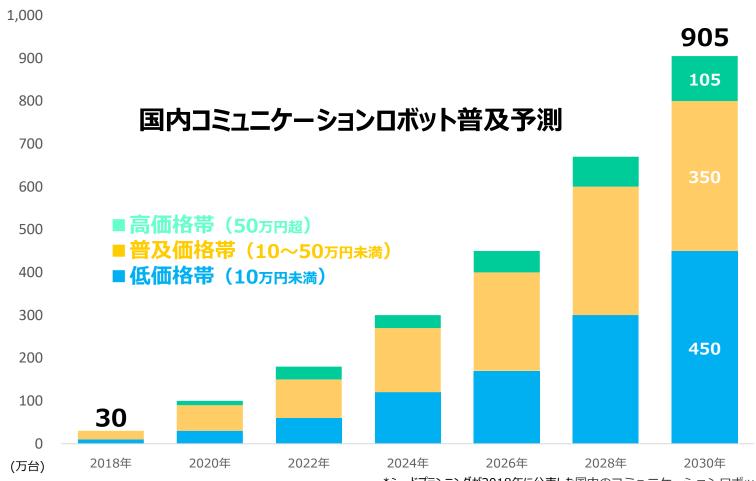
## ロボット事業 ロボット事業の其幹事業化に向けた経党資源の重占

ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分



## 当社を取り巻く環境 コミュニケーションロボット市場普及予測

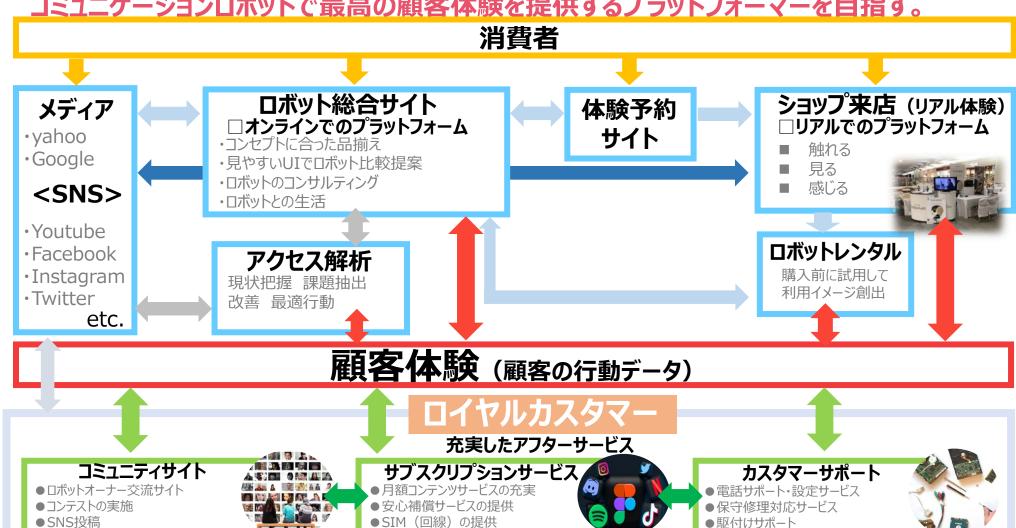
●国内コミュニケーションロボット市場は徐々に拡大 2030年には900万台が一般家庭へ普及する見込み





## ロボット事業の戦略

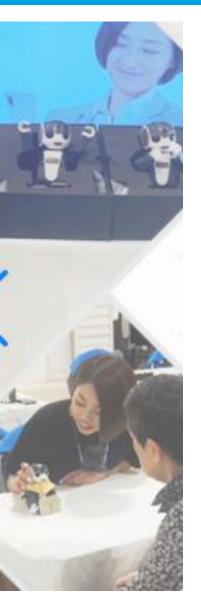
● ロボット総合サイトの構築とショップ展開拡大によってオンライン・リアルいずれによってもコミュニケーションロボットで最高の顧客体験を提供するプラットフォーマーを目指す。



14



## オリジナルブランド『Robot Planet』のコンセプト



この星で、このまちで、このうちで。 いまこの時をともにするパートナーとして、家族として。 さぁ、いっしょに、はなそ、あそぼ、暮らそ。 いっしょにあそぼ、暮らそ。

わたしたちRobot Planetの使命は、 オーナーさんが、 相性ぴったりのロボットに出逢える場をつくることです。

Robot Planetは、出逢いとふれあいにあふれ、 心が豊かになれる広場であり続けたい。 そう考えます。

うちの子ろぼっとに出逢えるお店





## Robot Planetショップ&ポップアップ・ストア\*全国展開

全国主要都市へ"Robot Planet"ショップ

を順次拡大

"新しい家族との出逢い" "癒しの場"を提供



\*ポップアップ・ストアとは、空き店舗などに突然出店し、期間限定で開催する店舗のことイギリスでは人気の宣伝手法



## ロボット事業の事業規模・組織体制

	21/3期	24/3期 (目標)	
展開ショップ数	4店舗	<b>15</b> 店舗	3.8倍
ポップアップ・ストア 一日当たり開催数	12箇所	80箇所	6.6倍
社内営業人員数	40人	250人	6.3倍
パートナー稼働社数	1社	<b>15</b> 社	15倍
年間総顧客アプローチ数	60万人	600万人	10倍

ロボット事業への人材投資の拡大と代理店販売網を構築する ことでRobot Planetの認知度・ブランド価値の向上を目指す

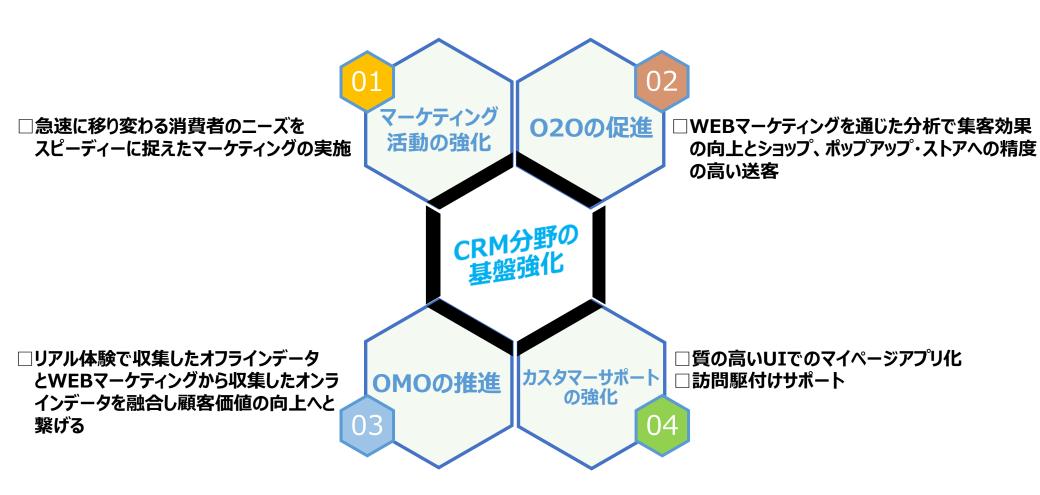






## 各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

● CRM本部を新設しロボット事業とモバイルWi-Fi事業の成長を加速させる基盤を強化





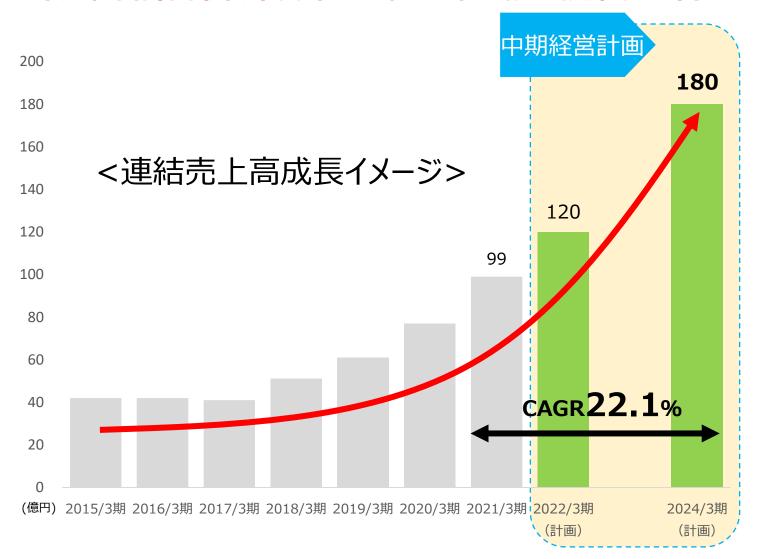
## 成功モデルを軸に新しい分野への横展開





## 中期経営計画 連結売上高成長イメージ

●中期経営計画最終年度 (2024年3月期) において連結売上高 180億円に目標設定



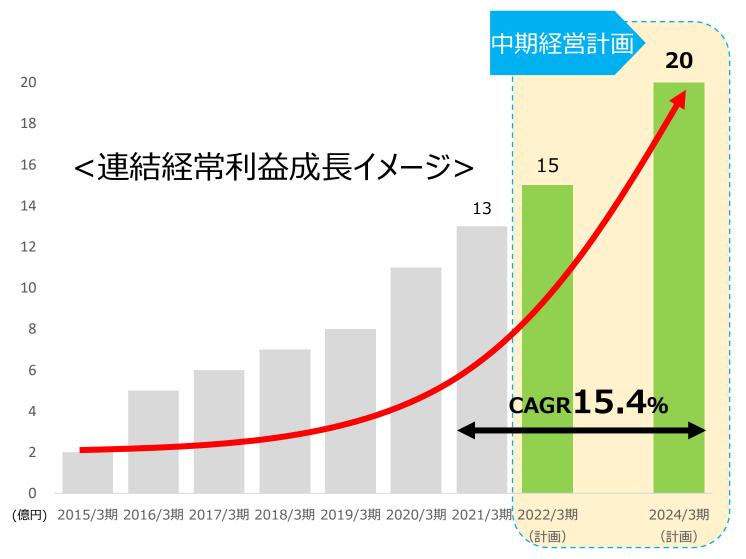
3年で 約**1.8**倍\*

\*2024年3月期と2021年3月期対比



## 中期経営計画 連結経常利益成長イメージ

●中期経営計画最終年度(2024年3月期)において連結経常利益20億円に目標設定



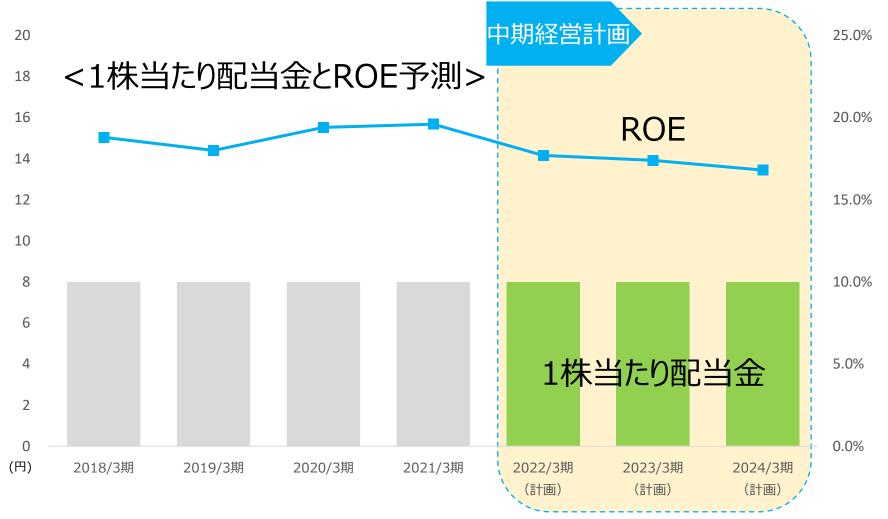
3年で 約**1.5**倍\*

\*2024年3月期と2021年3月期対比



#### 中期経営計画 資本政策

●内部留保はロボット事業への集中投資を行うことでの企業価値向上を最優先としながらも、安定配当とROE 15%以上の維持を目指す



## "Connecting to the Future"

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