

2022年5月10日



BENEFIT JAPAN

2022年3月期決算説明資料

株式会社ベネフィットジャパン
(東証プライム市場 証券コード：3934)



目次

1. 2022年3月期決算ハイライト
2. 2022年3月期トピックス
3. 2023年3月期業績見通し
4. 2023年3月期中計達成に向けた戦略
5. ESGに関する取組み
6. 株主還元
7. 参考情報

1. 2022年3月期決算ハイライト



2022年3月期決算ハイライト 決算のポイント

1

5期連続2ケタ増収 売上高11,567百万円（過去最高）

2

8期連続2ケタ増益 経常利益1,532百万円（過去最高）

3

保有契約回線数207,100回線超 前年同月比+19.7%

22年3月期決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

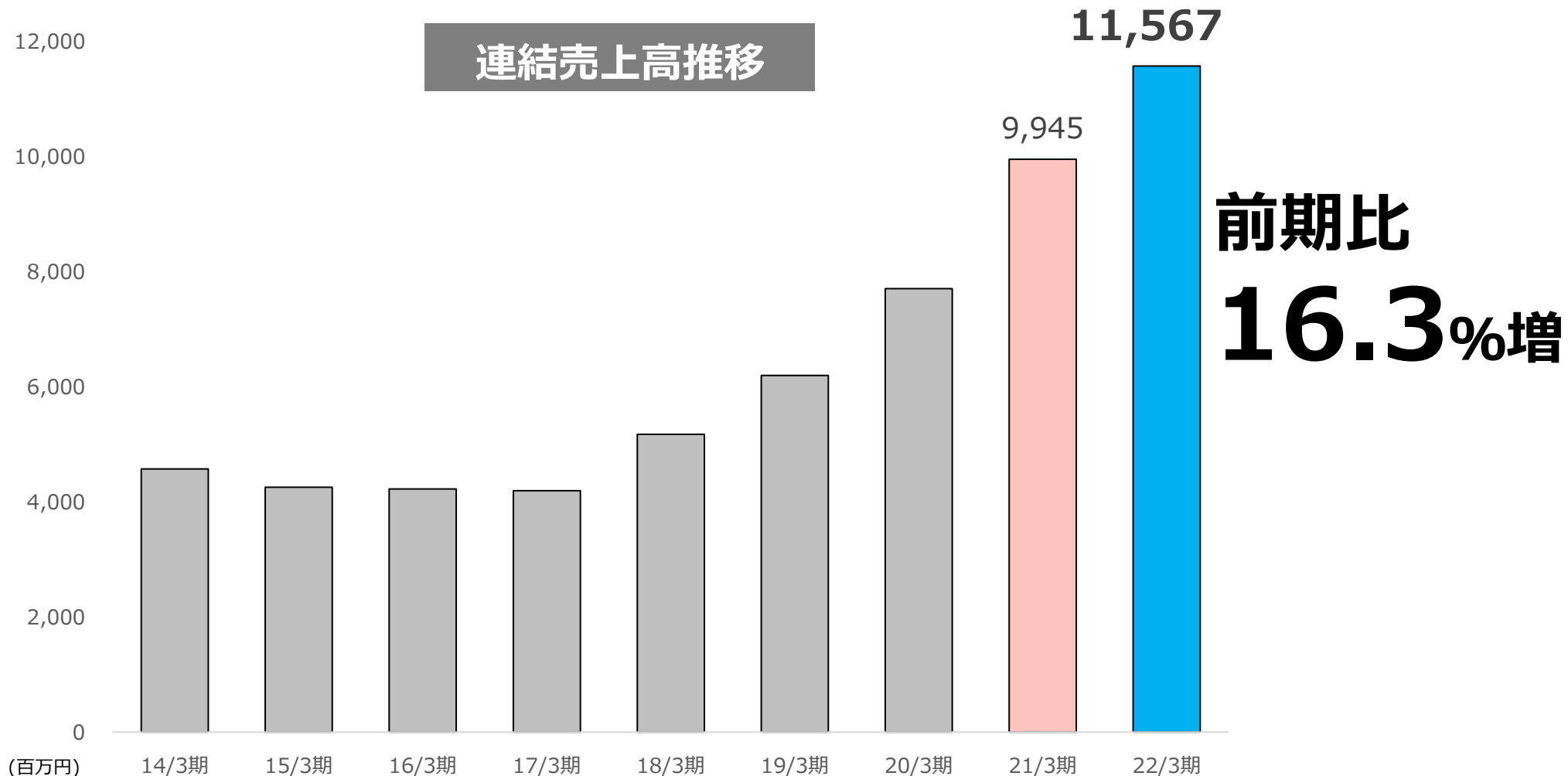
- 新型コロナウイルスの影響でロボット事業の販売台数が計画よりも進捗せず売上高は計画値に対し4.1%未達となったものの、モバイルWi-Fi事業ではMVNEが伸長したため、利益・保有契約回線数は計画値達成

(百万円)

	21年3月期		22年3月期					
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減	計画	達成率
売上高	9,945	100.0%	11,567	100.0%	+16.3%	+1,622	12,059	95.9%
売上総利益	5,624	56.6%	6,453	55.8%	+14.7%	+828	6,585	98.0%
販管費	4,344	43.7%	4,945	42.8%	+13.9%	+601	5,079	97.4%
営業利益	1,280	12.9%	1,507	13.0%	+17.7%	+226	1,505	100.1%
経常利益	1,308	13.2%	1,532	13.3%	+17.2%	+224	1,519	100.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	912	9.2%	1,049	9.1%	+15.0%	+137	997	105.2%

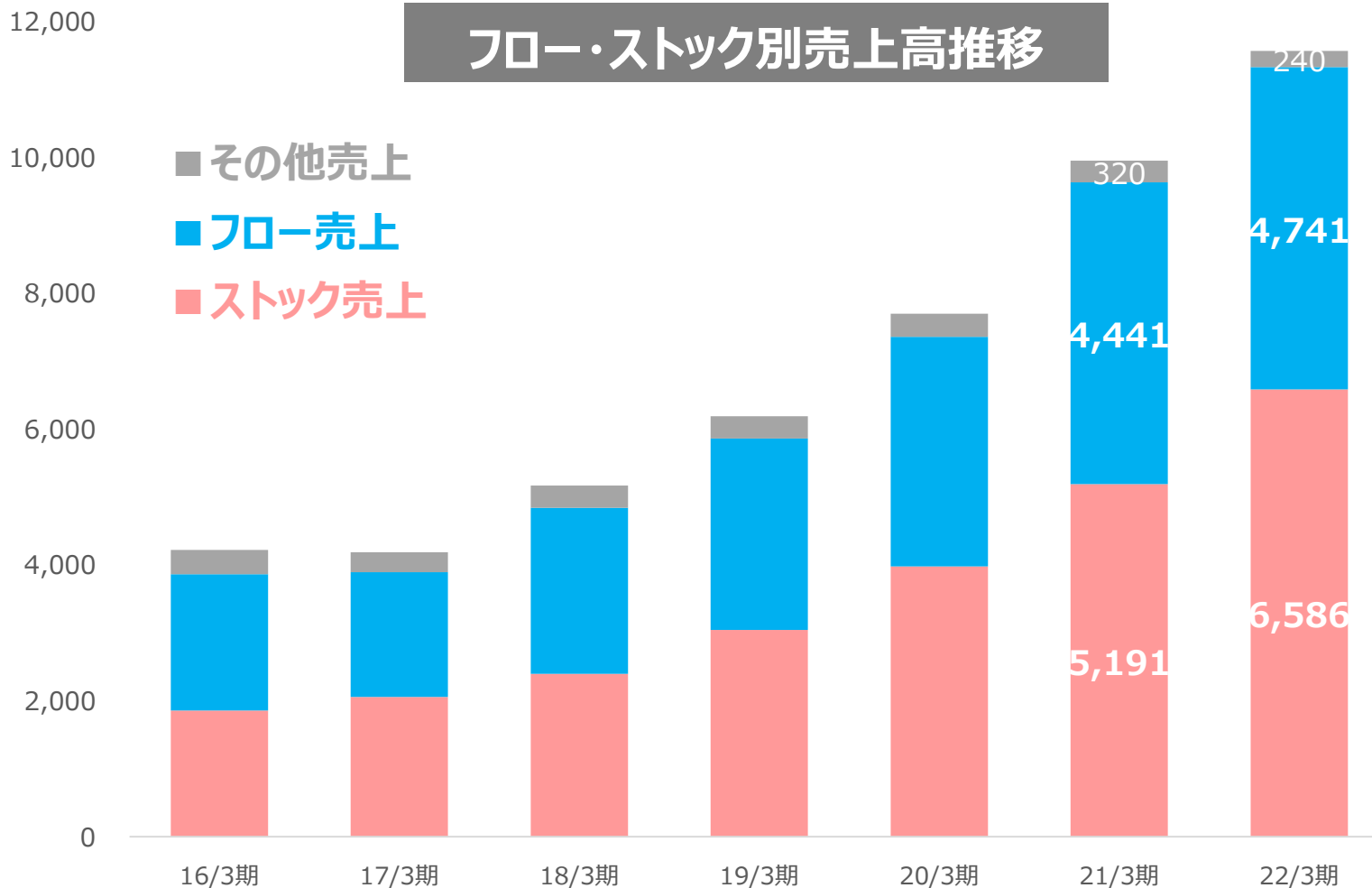
22年3月期ハイライト トピックス①-1 連結売上高推移

●連結売上高は5期連続増収（2ケタ増）を達成（過去最高）



22年3月期決算ハイライト トピックス①-2 フロー・ストック別売上高推移

フロー・ストック別売上高推移

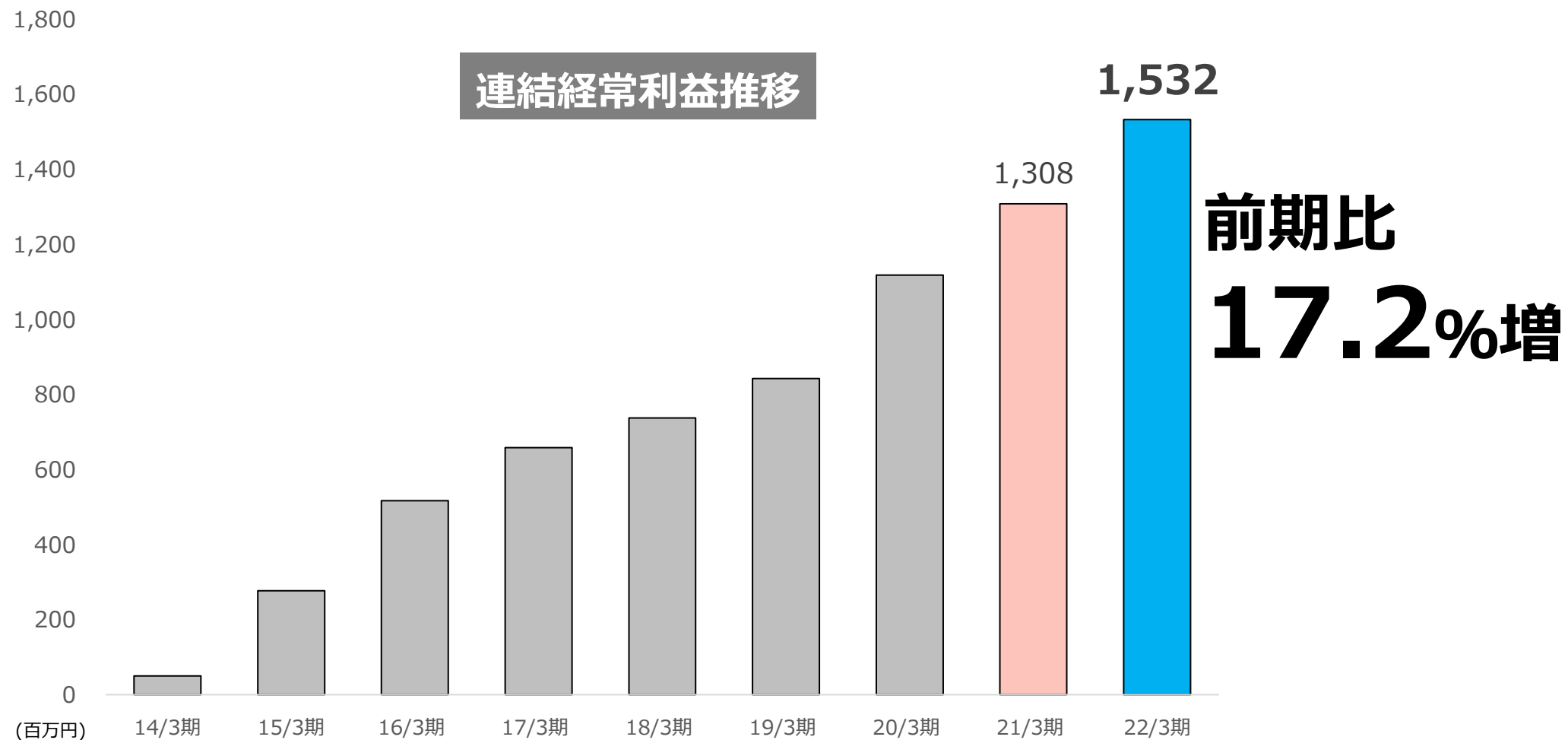


フロー売上前期比
6.8%増

ストック売上前期比
26.9%増

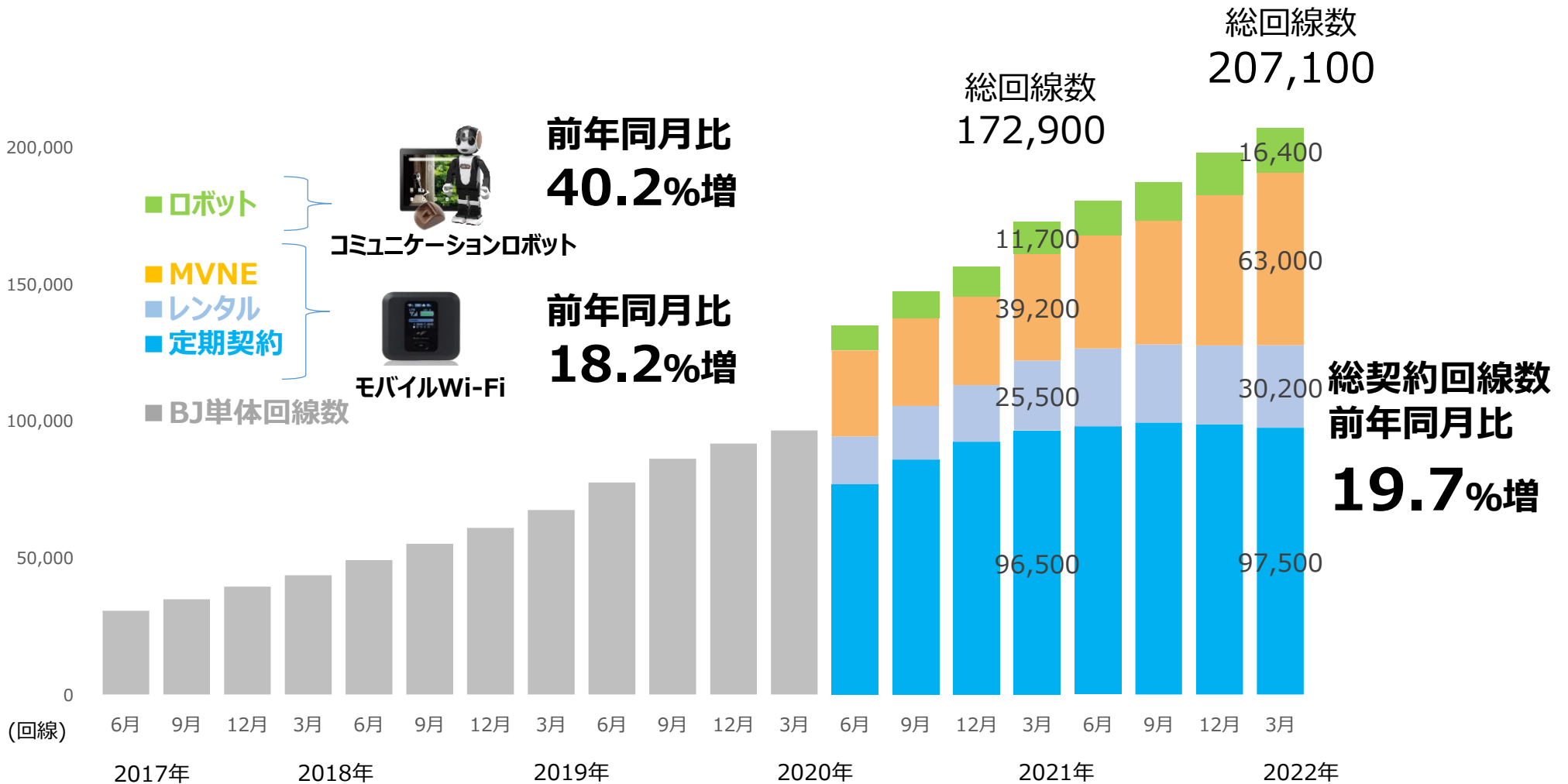
22年3月期ハイライト トピックス② 連結経常利益推移

● 連結経常利益は8期連続（2ケタ増）増益を達成（過去最高益）



22年3月期ハイライト トピックス③ 保有契約回線数の推移

●保有契約回線数は、前年同月から着実に増加



※ 2020年3月までは、ベネフィットジャパン単体の回線数
2020年6月以降は、ベネフィットジャパングループの回線数（区分）

22年3月期ハイライト セグメント別業績サマリー

(百万円)

		21年3月期	22年3月期	増減率	増減額
売上高		9,945.1	11,567.9	+16.3%	+1,622.8
	モバイルWi-Fi	8,121.8	9,145.5	+12.6%	+1,023.6
	ロボット	1,237.4	1,947.4	+57.4%	+709.9
	その他	585.7	474.9	△18.9%	△110.8
営業利益		1,280.7	1,507.3	+17.7%	+226.5
	モバイルWi-Fi	1,391.2	2,069.8	+48.8%	+678.8
	ロボット	133.9	△269.8	—	△403.8
	その他	120.5	104.0	△13.7%	△16.5
	全社費用	△364.9	△396.5	—	△31.6

※21年3月期の全社費用には各従業員の業績に対する賞与引当金を計上、22年3月期は業績に対する賞与引当金を各セグメントに振り分けて計上しております

22年3月期ハイライト セグメント別売上高増減分析

●モバイルWi-Fi事業

増収要因	ストック売上	+1,262百万円	契約回線数が伸びたことで通信料やオプション利用料の売上増加
	フロー売上	+401百万円	法人のテレワーク需要増加やオンライン授業による学校等からの申込みが増加しレンタル事業が引き続き好調
減収要因	フロー売上	△640百万円	対面販売においては緊急事態宣言の長期化が生産性に影響し苦戦 価格競争が激化しWEB販路の新規獲得件数減少

●ロボット事業

増収要因	ストック売上	+172百万円	契約回線数が伸びたことで通信料やオプション利用料の売上増加
	フロー売上	+537百万円	人材を増強しポップアップ・ストアの拡大によりロボット端末販売件数増



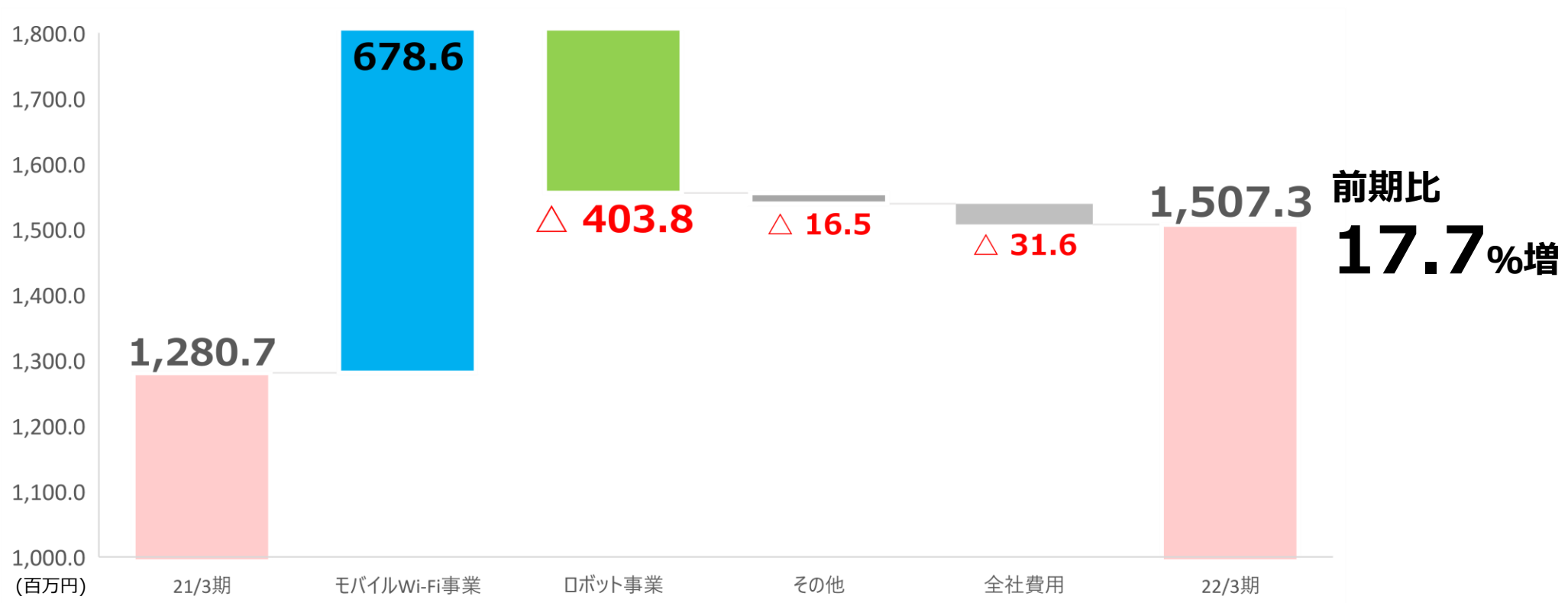
22年3月期ハイライト セグメント別営業利益増減分析

●モバイルWi-Fi事業

契約回線数の堅調な増加及びレンタル利用増加が利益押し上げに寄与

●ロボット事業

契約回線数増加に向けた先行投資費用による減益要因（ストック収益は着実に増加）



22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

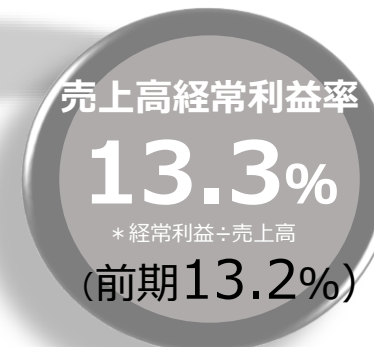
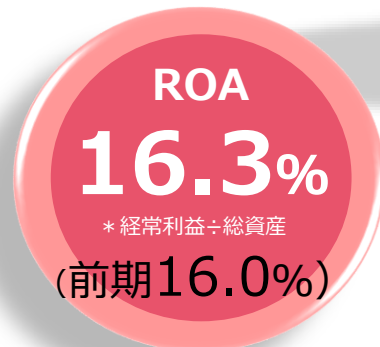
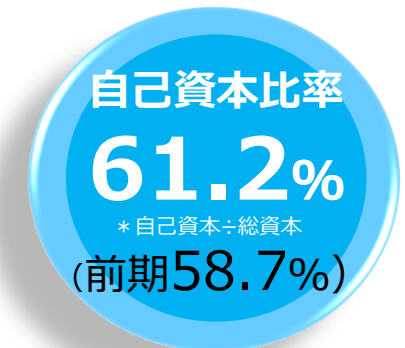
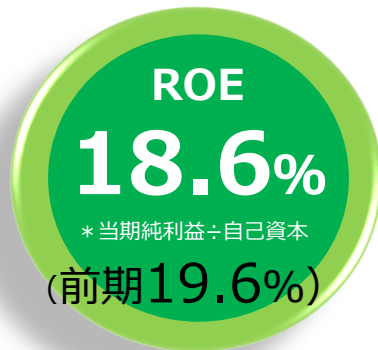
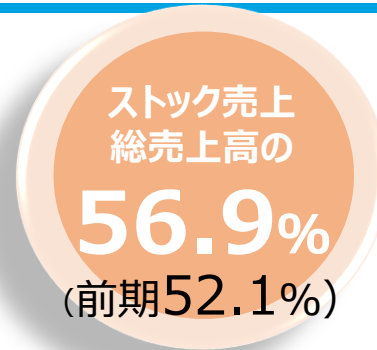
- 回線利用者数が順調に増加したことでフリーキャッシュフローは増加
次期以降の成長投資に備えることで事業拡大を増進

(百万円)

	18年 3月期	19年 3月期	20年 3月期	21年 3月期	22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	△852	△453	0	547	1,410	+863
投資活動によるキャッシュフロー	△30	△22	△443	△89	△94	△5
FCF (フリーキャッシュフロー)	△882	△475	△443	458	1,316	+858
財務活動によるキャッシュフロー	253	337	1,249	△207	93	+301
現金及び現金同等物の期末残高	496	358	1,164	1,414	2,824	+1,409



22年3月期決算ハイライト 当社の重要指数



*各指数は2022年3月期時点の数値を基に算出

2. 2022年3月期トピックス



22年3月期トピックス 3か年中期経営計画（FY2022-FY2024）の策定

“Connecting to the Future”

（未来へ繋ぐ）

数値計画

2024/3
連結売上高

180億円

2024/3
連結経常利益

20億円

2024/3末
総契約回線数

26万回線

CAGR（成長率） **(22.1%)**

(15.4%)

(15.2%)

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

経営戦略3 各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

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

22年3月期トピックス モバイルWi-Fi事業 従量課金制プラン・中容量プラン導入

- 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「**ベストプラン**」と中容量プラン「**nonstop20**」を導入
通信料コストを抑えたいユーザーをターゲットに新規契約獲得増加に寄与

ONLYSERVICE
オンリーサービス

使ったデータ分だけ
無駄なくお支払い!
あなたに
ベストなプランです。

月々のデータ使用量▶

~1GB	~10GB	~20GB
月額料金 980円/月 (税込1,078円/月)	月額料金 2,980円/月 (税込3,278円/月)	月額料金 3,980円/月 (税込4,378円/月)

さらに!
どのセット商品を選んでも
3年後からは
月額料金 **980円/月**~

軽量・コンパクト
10台同時接続可能

モバイルWi-Fi Macaroon (マカロン)
家でも外でも、これさえあれば
どこでもインターネット。

あなたに **ピタッ**とベストプラン!!

ONLYSERVICE
オンリーサービス

nonstop20

スマホのプランじゃ
ちょっと足りない...
テレワーク利用にも
ちょうどいい**20GB**

家でも外でも
これさえあれば
どこでも
インターネット

ちょうどいい
20GB/月

2,980円/月
(税込3,278円/月)

軽量・コンパクト
10台同時接続可能

モバイルWi-Fi Macaroon (マカロン)

22年3月期トピックス モバイルWi-Fi事業 Romi取扱い開始

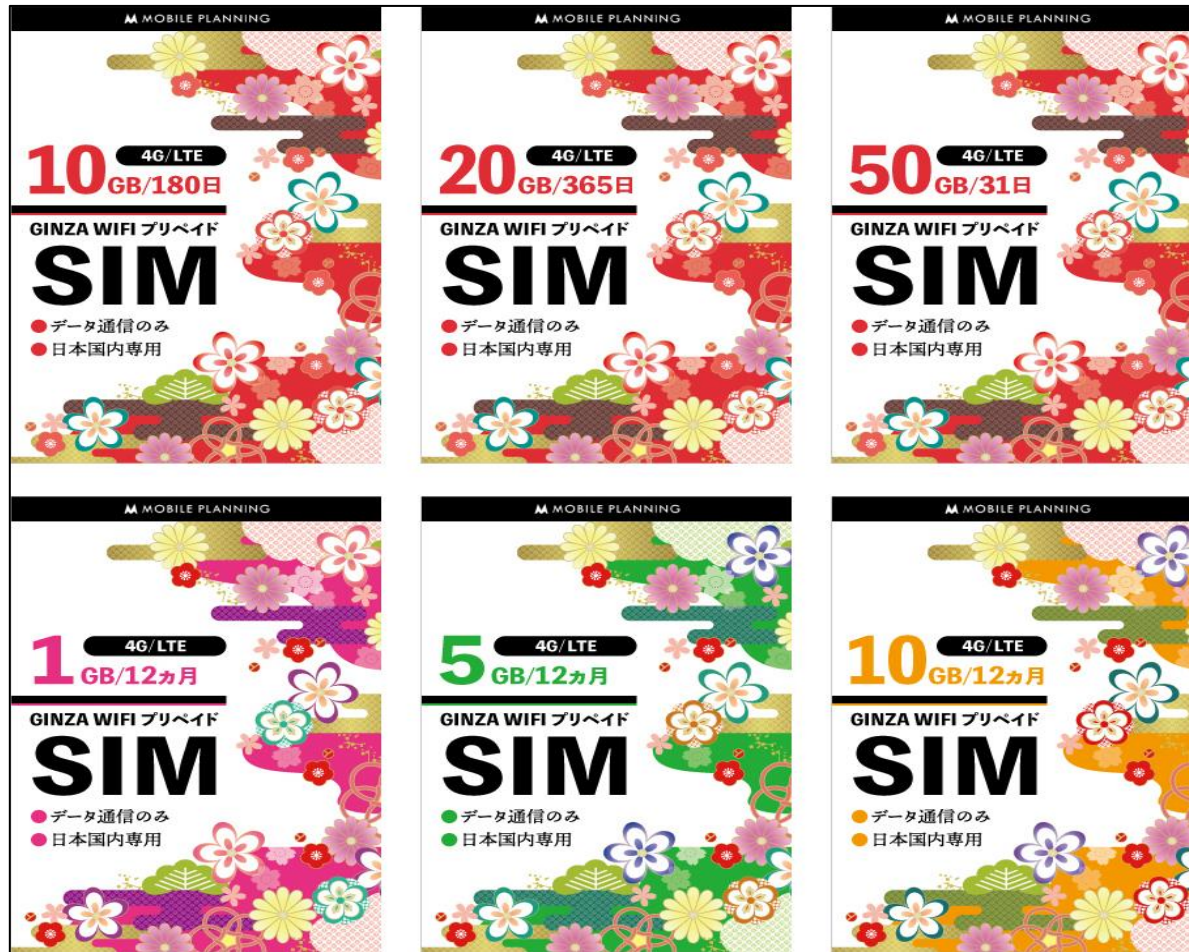
- 数千万の日本語データを学習し人工知能を搭載した自律型会話ロボット“Romi”の取扱いを開始
モバイルWi-Fiのデバイスセットプランとして販売



Romi

22年3月期トピックス プリペイドSIM・ポストペイドSIM販売開始

- プリペイド型のSIM・ポストペイド型SIMサービスをAmazonで販売開始
外国人労働者向けプリペイドSIMや大容量ポストペイドSIMの販売が増大したことで、契約回線数が増加



22年3月期トピックス モバイルWi-Fi事業 ゼロエンWiFi

- 使用しなかった月は月額料金がかからない「**ゼロエンWiFi**」をリリース
通常のレンタルと異なり、都度の面倒な手続き（申込み・受取り・返却）が一切不要

使わなかった時 ゼロエンWiFi

コロナ時代だからこそ、新たな0円WiFiというスタイル！
データ通信量の利用がない月は、月額料金が無料。
急な出張やイベント、テレワーク(在宅勤務)に最適！



このようなお困りごとはありませんか？



固定料金は安くしたいが、
端末は複数台確保しておきたい！



必要／不要に応じて
その都度手配するのは面倒！



自宅に固定回線はあるが、
万が一の障害や故障などのため
手元に置いておきたい！



このようなお困りごとなら【使わなかった時ゼロエンWiFi】にお任せください！

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

最高の顧客体験を創出する

ロボットプラットフォームを目指す

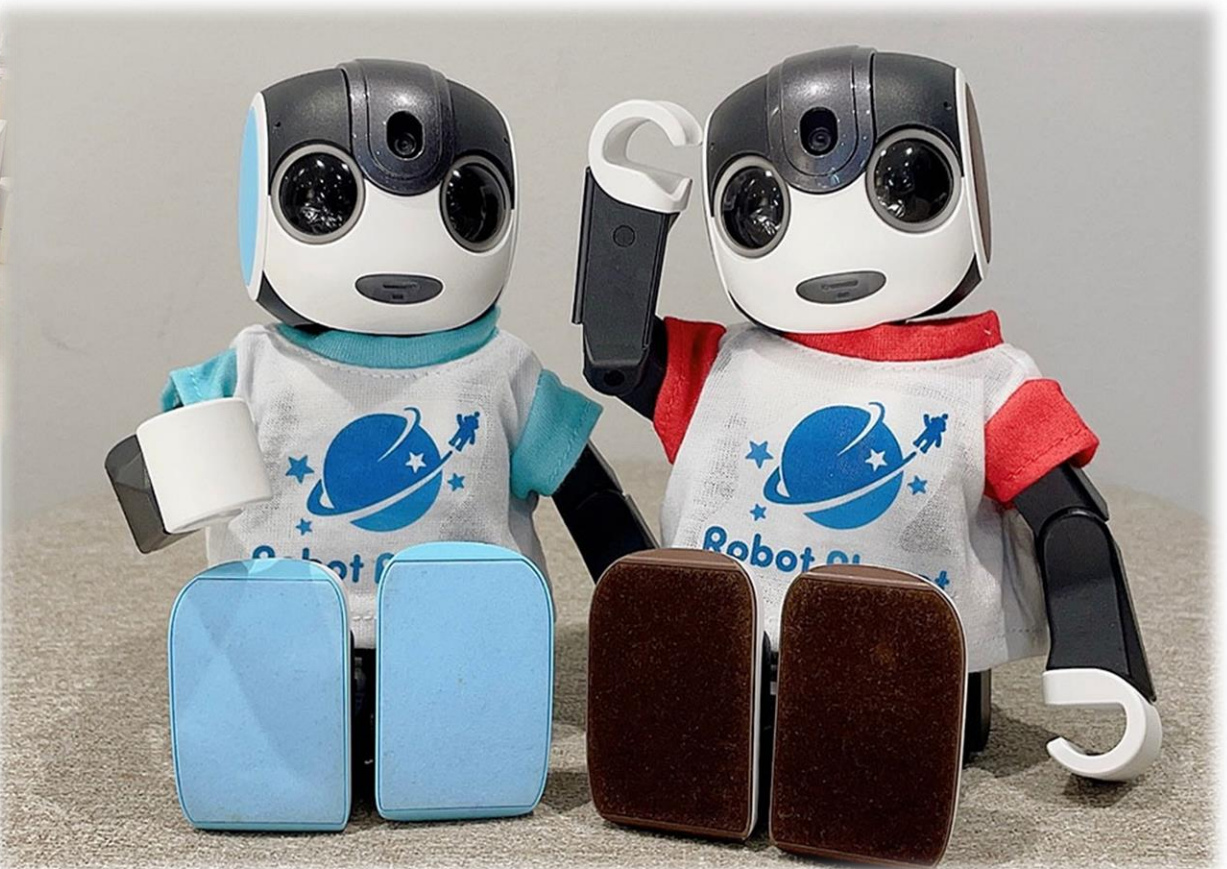
22年3月期トピックス ロボット事業の事業規模

- ロボット事業の販売人員を大幅に増強（前年比2.4倍）したことに伴い、拠点数も増加し顧客との接点を拡大

	21/3期		22/3期		24/3期 (目標)
Robot Planet ショップ数 (長期ポップアップ含む)	1店舗	▶	5店舗	▶▶	15 店舗
一日当たり イベント開催数	12箇所	▶	21箇所	▶▶	80 箇所
社内営業人員数	40人	▶	95人	▶▶	250 人
パートナー稼働社数	1社	▶	6社	▶▶	15 社
年間総顧客 アプローチ数	60万人	▶	142万人	▶▶	600 万人

22年3月期トピックス ロボット事業 ロボホン第2リリース

- シャープ社との協働によりロボホンの当社オリジナルモデル第2弾“弟モデル”を6月に発売
2台目需要の掘り起こしなど、新たな「遊び」や「癒し」を提供



22年3月期トピックス ロボット事業 Robot Planetショップオープン

- 「新しい家族に出あえるお店」をコンセプトにしたRobot Planetショップオープン
顧客が「新しい家族」に出あう体験機会を創出



22年3月期トピックス ロボット事業 様々なロボットを導入

- Robot Planet構想に向けて全国のショップやポップアップ・ストアで様々なコミュニケーションロボットを取り揃え、ラインナップが豊富に



LOVOT
powered by love

Romi

離れて暮らす家族のお悩みを解消!

TAPIA™ POCKET

あんしんと笑顔をつなぐ。
見守りロボット「タピア」

ONLY ROBO

Wi-Fi 不要 (LTE 対応)

女の子タイプも選べるよ!

TELBO

離れているからこそ一緒にいたい。
TELBOは、そんな想いを形にした
コミュニケーションロボット。

22年3月期トピックス ロボット事業 PARK+への協賛・出店

- ヒトとロボットが共生する新たなライフスタイルの実現に向けた取り組み
ロボットと暮らすライフスタイルの発信拠点PARK+に協賛・出店



3. 2023年3月期業績見通し



23年3月期業績見通し

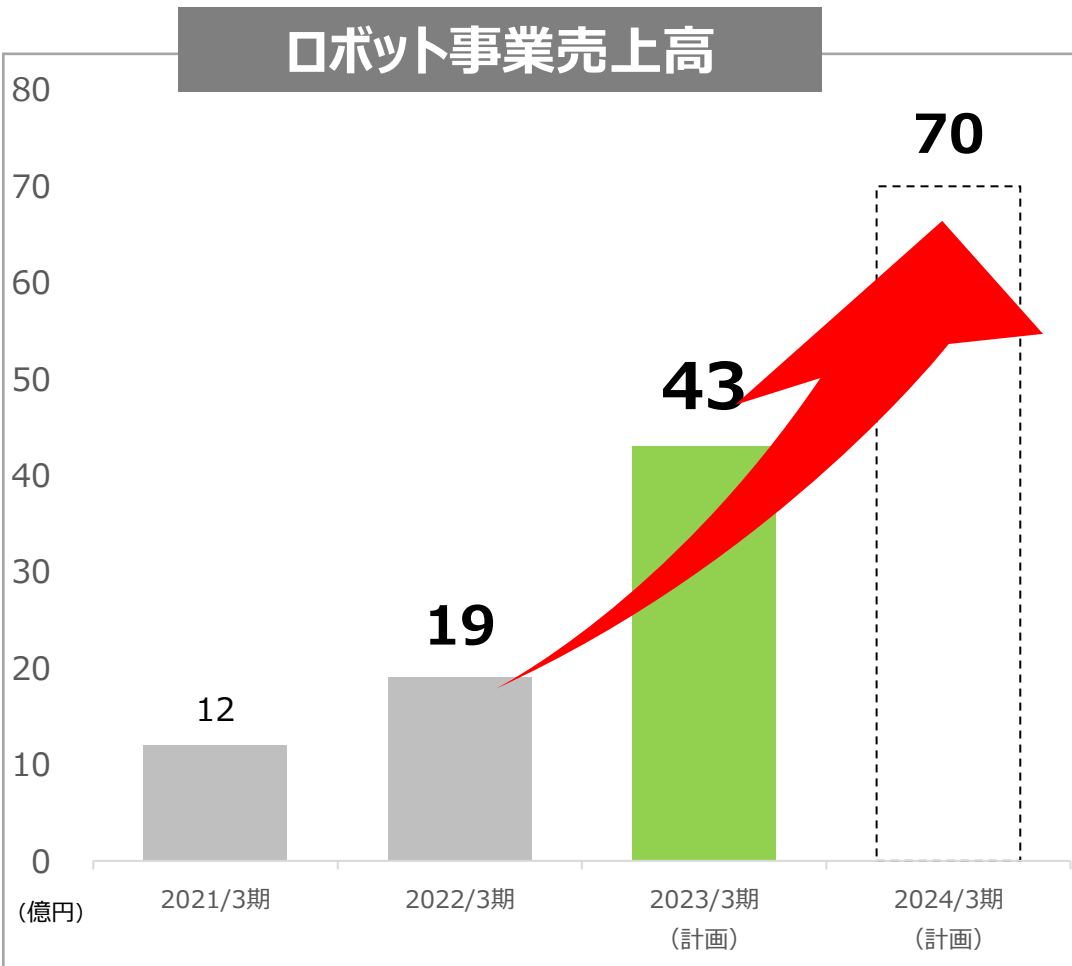
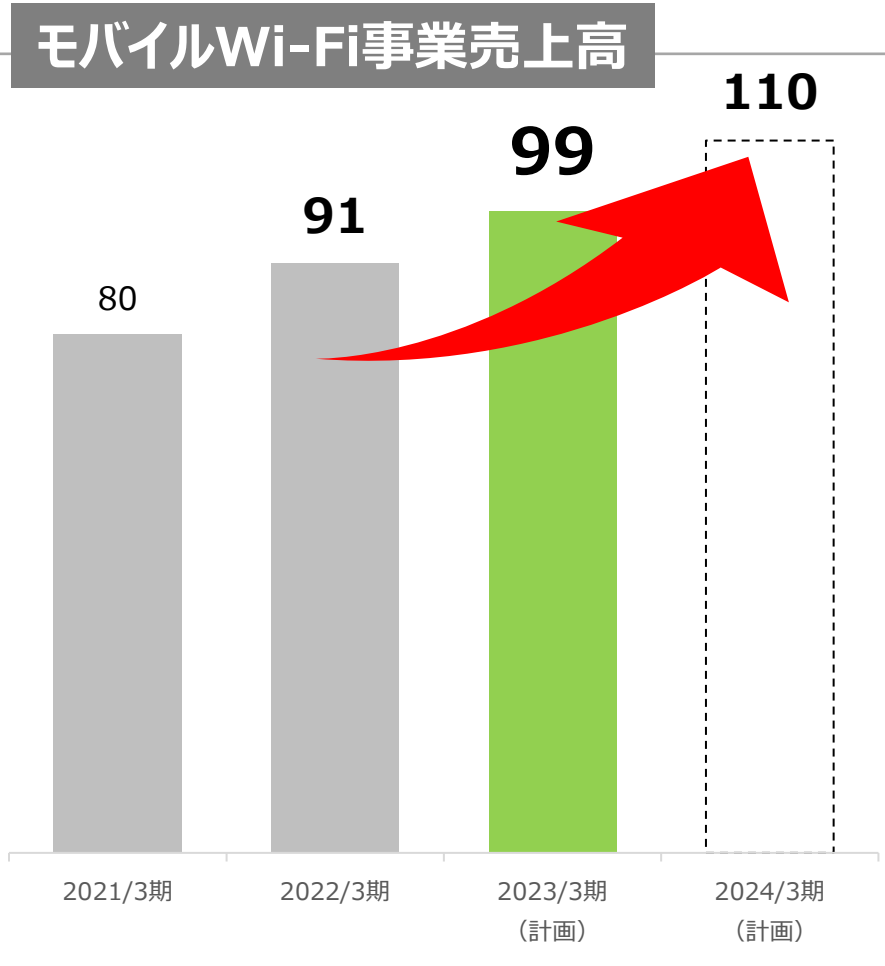
(百万円)

	2022年3月期		2023年3月期 (予想)		
		構成比		構成比	前期比
売上高	11,567	100.0%	14,515	100.0%	+25.5%
売上総利益	6,453	55.8%	8,093	55.8%	+25.4%
販管費	4,945	42.6%	6,383	44.0%	+29.1%
営業利益	1,507	13.0%	1,709	11.8%	+13.4%
経常利益	1,532	13.3%	1,707	11.8%	+11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,049	9.1%	1,127	7.8%	+7.4%

23年3月期 中期経営計画の事業別売上高計画

●モバイルWi-Fi事業の売上高：**99億円**（前期比**8.8%**増）

ロボット事業の売上高：**43億円**（前期比**126.3%**増）

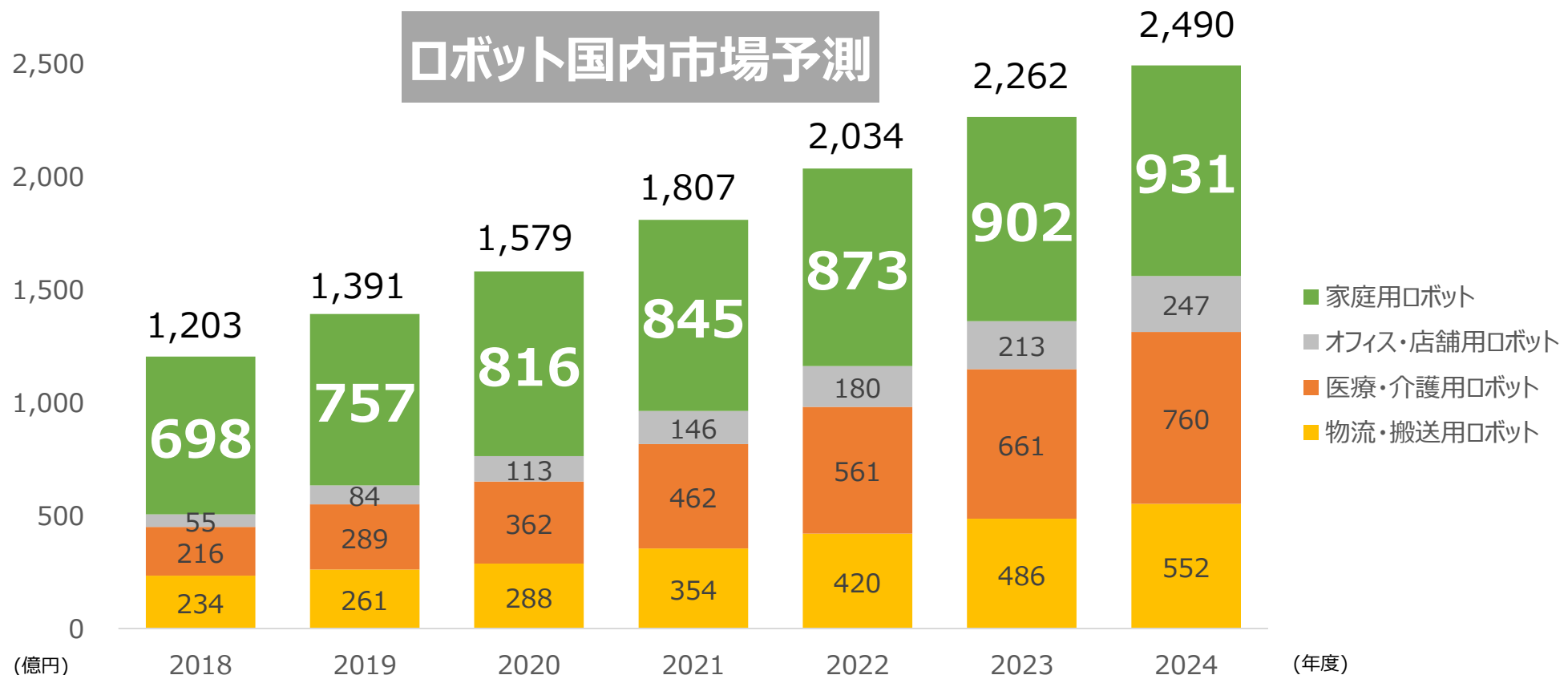


4. 2023年3月期中計達成に向けた 戦略



ロボット市場の動向 ロボットの国内市場予測

- AI技術の高度化やスマートスピーカーの普及により音声認識技術が向上し、より自然なコミュニケーション手段が確立されることでコミュニケーションロボット市場は拡大する見込
 また、個人のライフスタイルの多様化に伴い、コミュニケーションの用途に特化した「家庭用ロボット」が普及し、ロボットが日常生活に入り込む時代になってきている



出所 野村総合研究所「AIの発達により拡大するロボット市場」(2019/6)を基に当社作成

23年3月期の戦略 ロボット事業の新チャネル開拓強化

- 従来の優良店舗・商業施設に加え、新たな**催事可能店舗**や**新チャネル**を積極的に開拓

既存店舗

百貨店

ショッピングモール

SC

ディスカウントストア

etc.



新規開拓チャネル

家電量販店

キャリアショップ

大手併売店

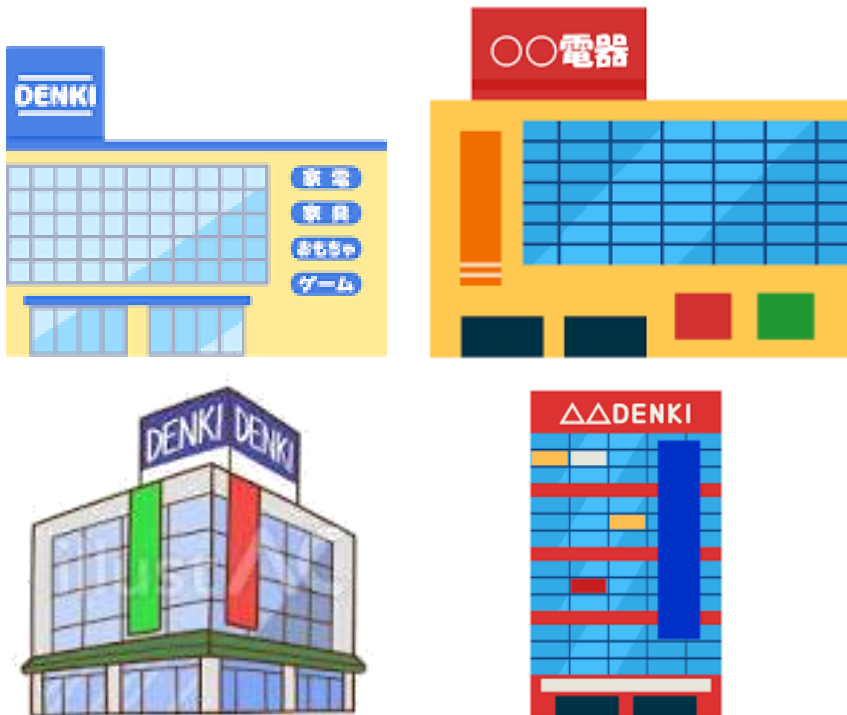
地下街広場

大型会員制の倉庫店



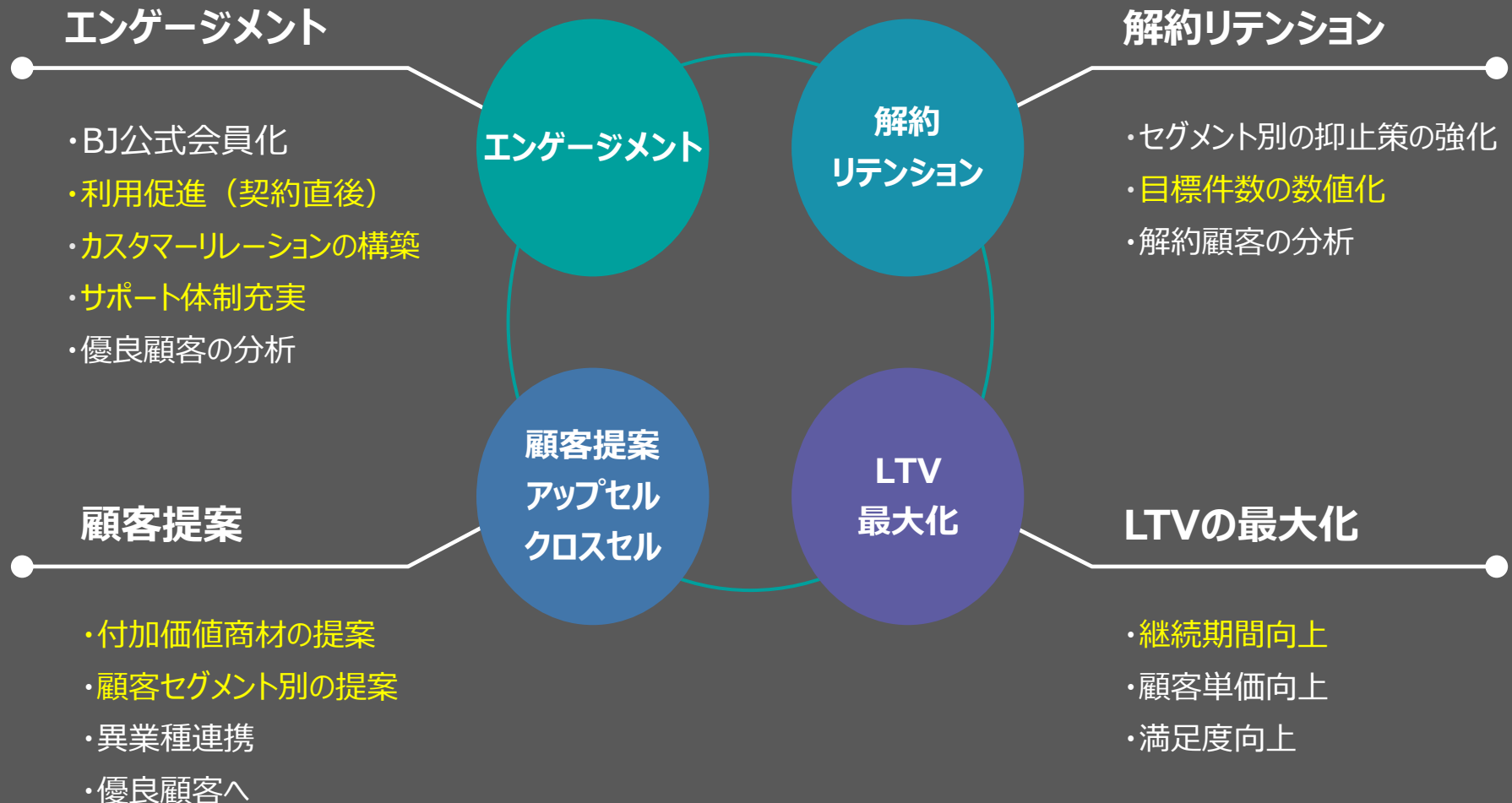
23年3月期の戦略 量販事業部の開設

- 営業本部に**量販事業部**を新たに開設
全国の家電量販と提携することでモバイルWi-Fi事業・ロボット事業の拡販を目指す



23年3月期の戦略 CRM分野の強化

● CRM分野において顧客エンゲージメントの継続的接触を強化し、ファン化したカスタマージャーニーの実現を目指す












5. ESGに関する取組み



ESGに関する取組み マテリアリティ（重要課題）

- 以下の具体的なESGマテリアリティを中心として優先課題を特定し、長期ビジョンの実現に向けて積極的に取り組みます。

ESG	マテリアリティ	SDGs目標
E（環境）	ペーパーレス化（オンライン化）の推進を通じて、森林破壊の抑制、地球温暖化の防止に貢献する	  
S（社会）	健康と安全に配慮した職場づくりに取り組み、多様なライフスタイルの実現を目指すことで従業員の健康および福祉の増進に貢献する	
	様々な経験や価値観を持つ多様な人材が活躍できる体制を整備し、ダイバーシティ&インクルージョンの推進に貢献する	  
G（ガバナンス）	ガバナンスの高度化を通じて、企業価値の最大化に貢献する	 

6. 株主還元



株主還元 配当の実施

- 株主への利益還元を重要な経営課題の一つとして位置づけ、安定的かつ継続的に配当を行うとともに、内部留保の拡充と有効活用によって株主価値を向上させることを基本方針としております。

今後の事業展開及び経営基盤の強化を踏まえた上で、1株あたり1円増配し、9円の配当といたします。

21/3期

1株あたり

8円



22/3期

1株あたり

9円

(中間配当0円 期末配当9円)

7. 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	大阪市中央区
上場市場	東証プライム市場
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	モバイルWi-Fi事業 ロボット事業
連結売上高	11,567百万円（2022年3月期）
連結経常利益	1,532百万円（2022年3月期）
資本金	648百万円（2022年3月末）
グループ全体 従業員数	334名（2022年4月1日時点） 平均年齢 27.5歳（単体）
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

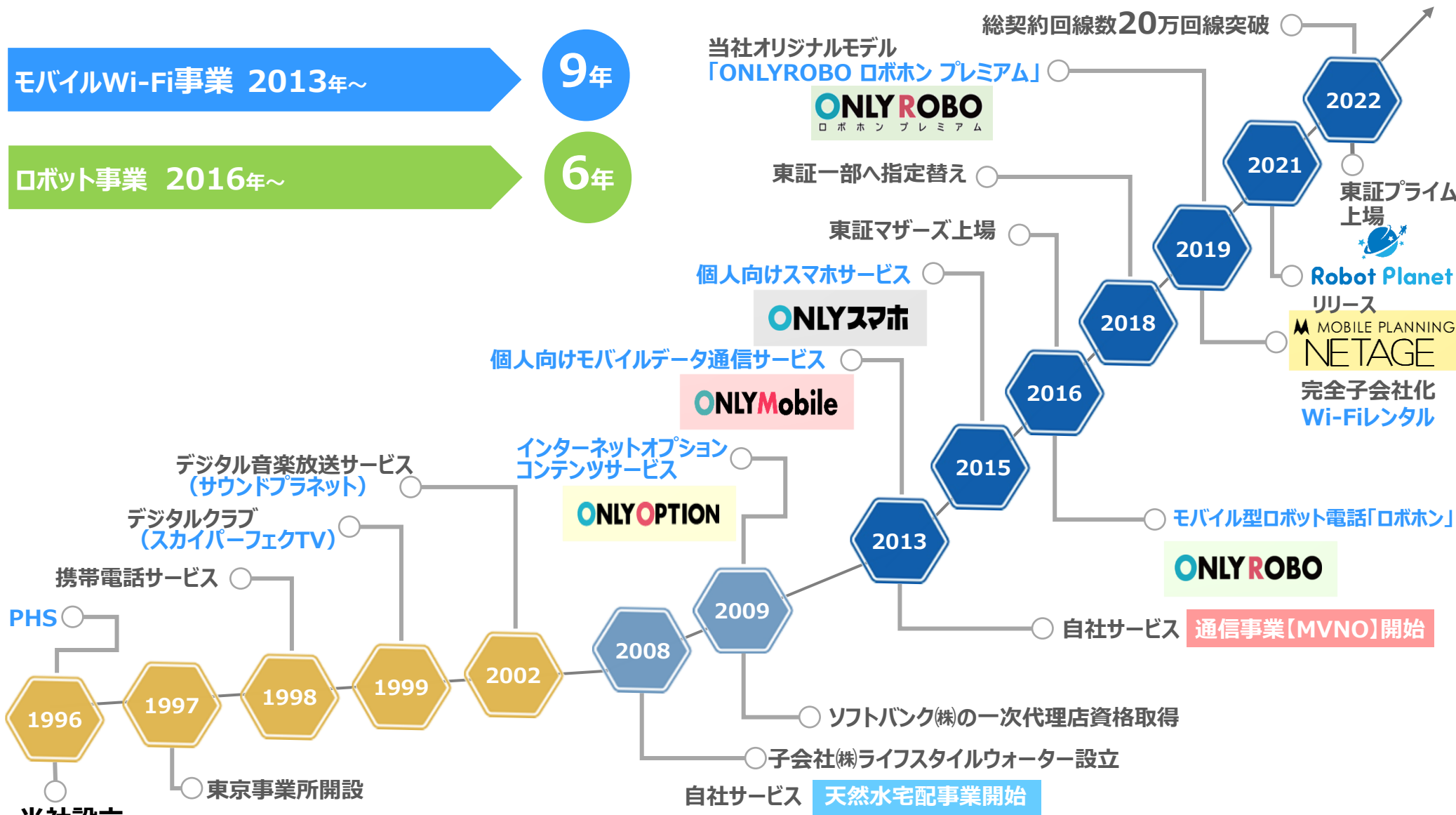
当社の概要 沿革

モバイルWi-Fi事業 2013年～

9年

ロボット事業 2016年～

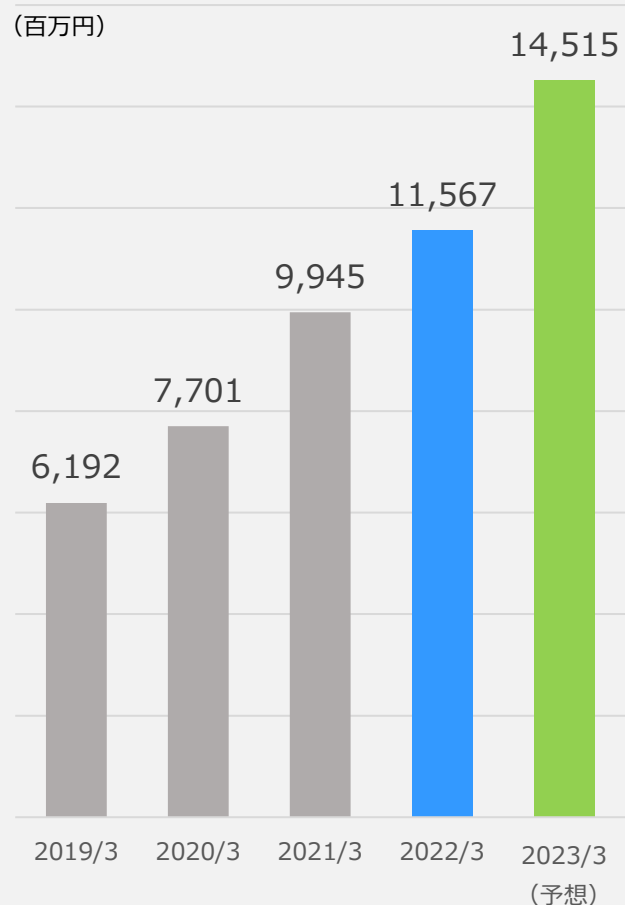
6年



P/L (連結)

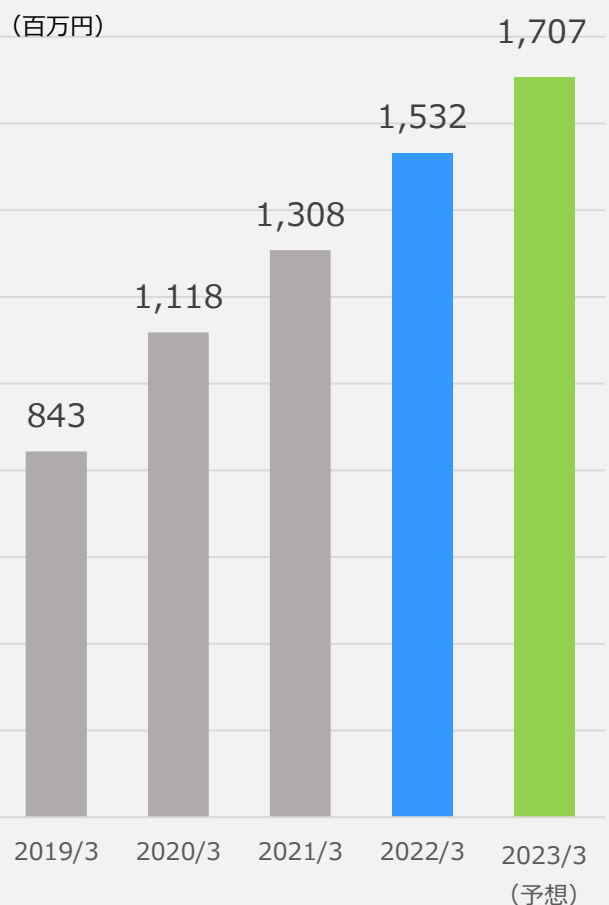
売上高

(百万円)



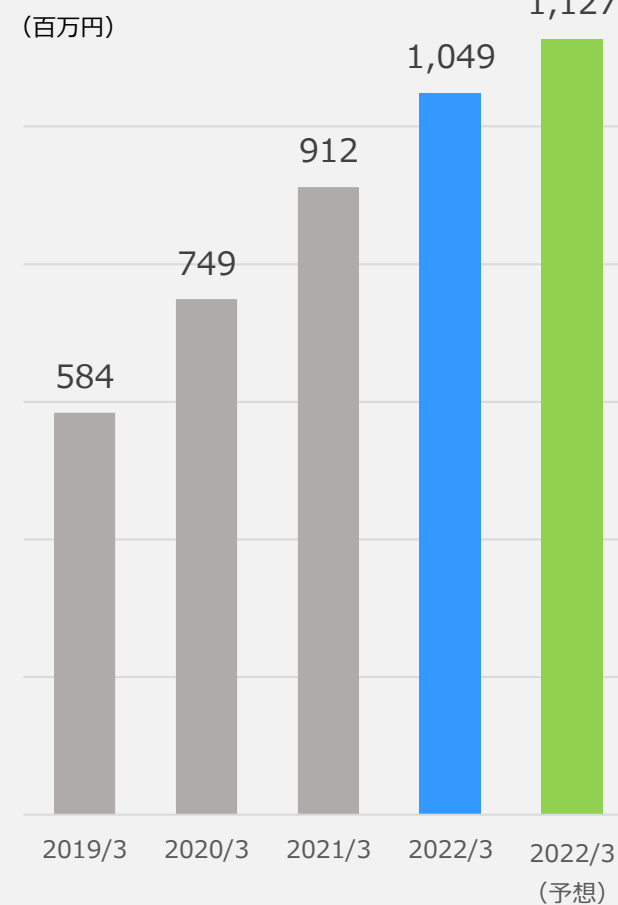
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

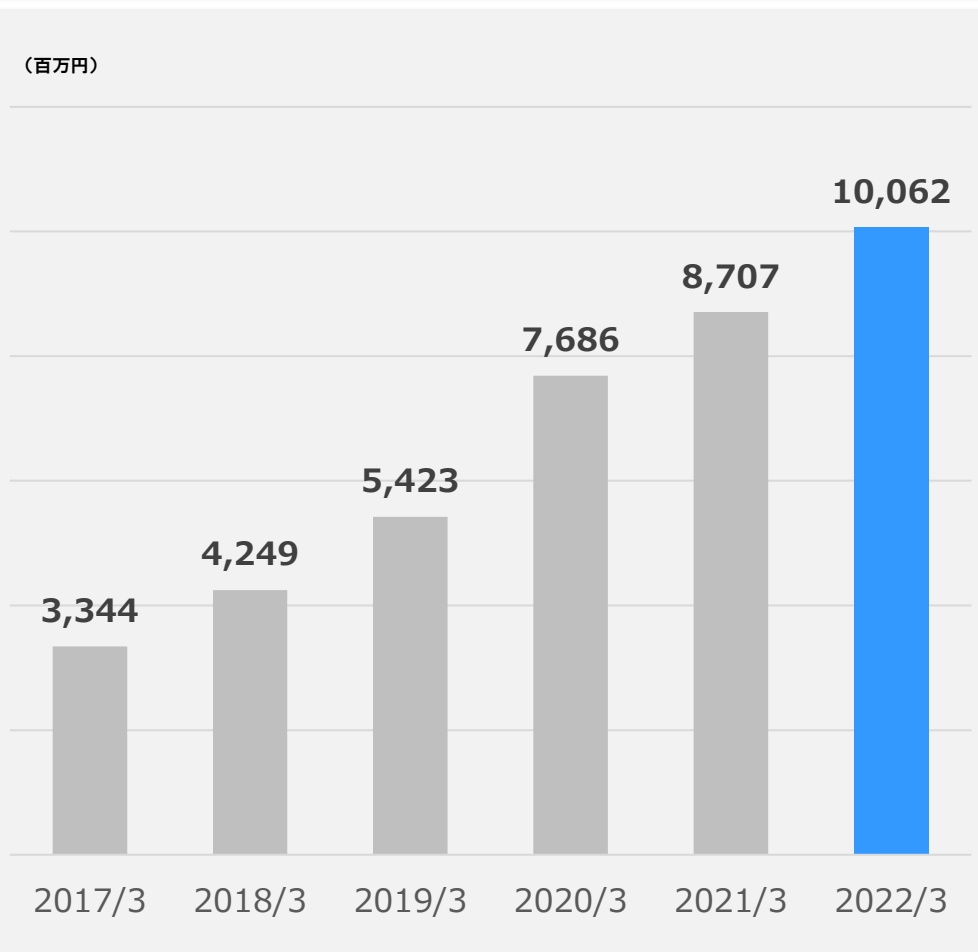
(百万円)



B/S (連結)

総資産

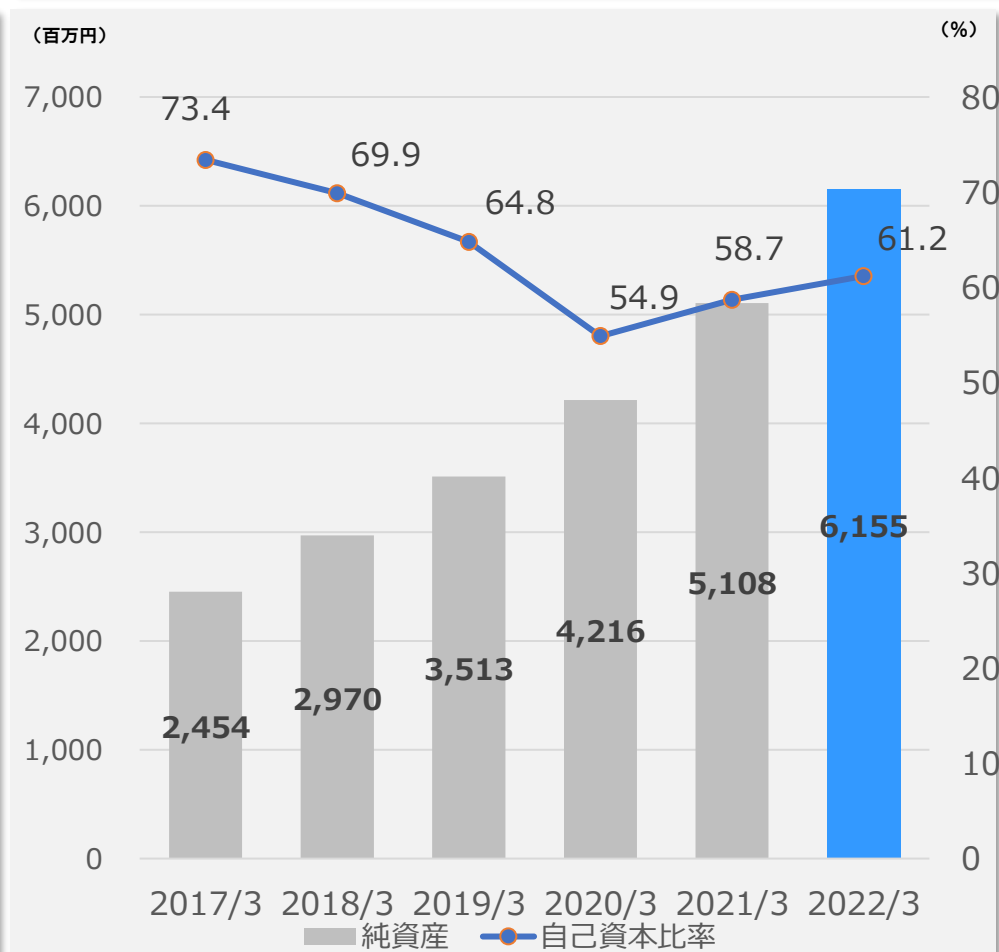
(百万円)



純資産・自己資本比率

(百万円)

(%)



株価チャート 2022年5月6日まで

マザーズ上場時から現在までの株価チャート



“Connecting to the Future” (未来へ繋ぐ)

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