



2023年3月期決算説明資料 (2022年4月1日～2023年3月31日)

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



目次

- I. 2023年3月期決算ハイライト
- II. 2023年3月期のトピックス
- III. 業績推移
- IV. 株主還元
- V. 中期経営方針
- VI. 2024年3月期業績見通しについて
- VII. 上場区分選択について
- VIII. 参考情報

I .2023年3月期決算ハイライト

2023年3月期決算ハイライト

1

6期連続増収、売上高12,557百万円（過去最高）
（前年同期比+8.6%）

2

契約回線数は過去最高の235,600回線超
（前年同月比+13.2%）

3

経常利益1,019百万円、前期から実施している成長投資（販売人員増、販売拠点拡大）の効果に遅れがあり、上場以降初めての減益

連結損益計算書

(百万円)

	22年3月期		23年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期 比増減率	前年同期 比増減額
売上高	11,567	100.0%	12,557	100.0%	+8.6%	+989
売上原価	5,114	44.2%	5,720	45.6%	+11.8%	+605
売上総利益	6,453	55.8%	6,836	54.4%	+5.9%	+383
販管費	4,945	42.8%	5,812	46.3%	+17.5%	+866
営業利益	1,507	13.0%	1,023	8.2%	△32.1%	△483
経常利益	1,532	13.3%	1,019	8.1%	△33.5%	△513
親会社株主に帰属する 当期期純利益	1,049	9.1%	560	4.5%	△46.6%	△488

セグメント別業績

(百万円)

		22年3月期	23年3月期	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高		11,567.9	12,557.1	+8.6%	+989.2
	モバイルWi-Fi	9,145.5	9,622.3	+5.2%	+476.7
	ロボット	1,947.4	2,671.8	+37.2%	+724.3
	その他	474.9	262.9	△44.6%	△211.9
営業利益		1,507.3	1,023.7	△32.1%	△483.5
	モバイルWi-Fi	2,069.8	2,067.6	△0.1%	△2.2
	ロボット	△269.8	△668.4	△147.7%	△398.5
	その他	104.0	64.7	△37.7%	△39.2
	全社費用	△396.5	△440.1	△11.0%	△43.5

セグメント別売上高増減分析

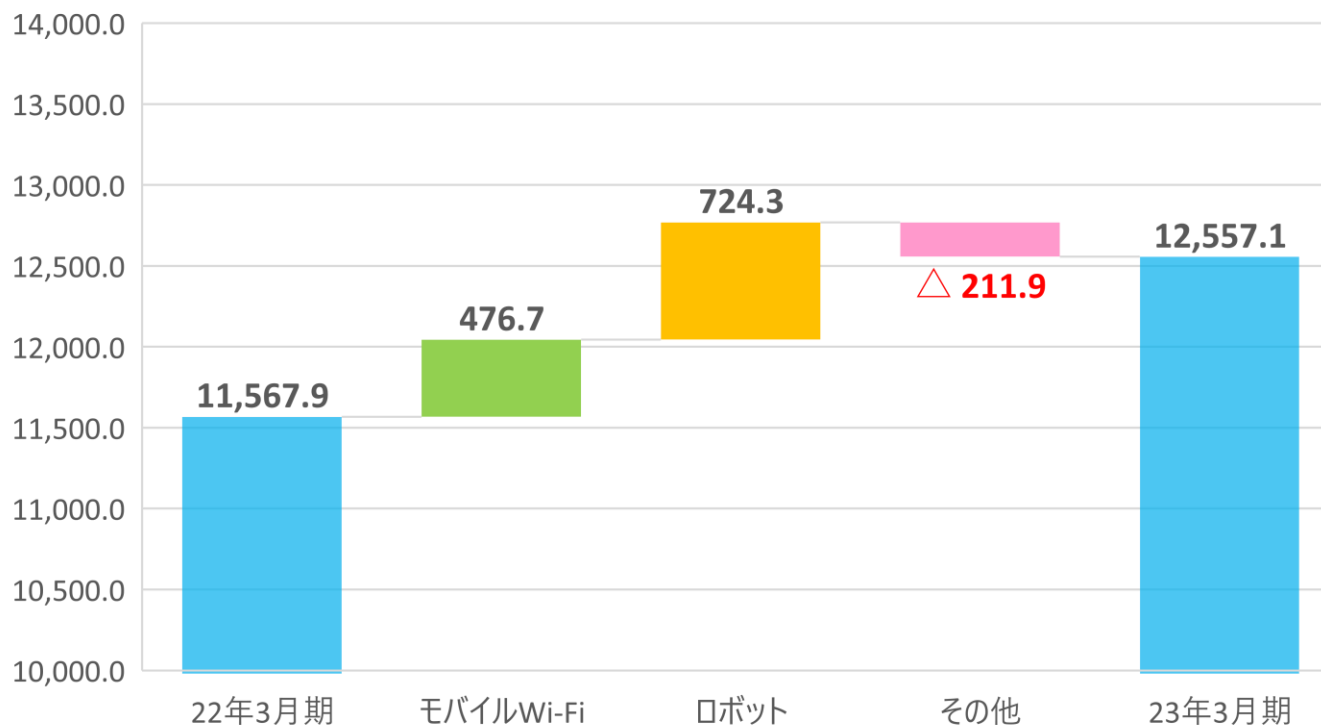
・モバイルWi-Fi事業において、保有件数増に伴うストック売上高増及びWi-Fiレンタル利用増に伴う売上高増加。

※保有件数増に伴うストック売上高増（+341百万円）、レンタル利用増に伴う売上高増（+208百万円）、端末販売等の売上高減（△73百万円）

・ロボット事業において、販売拠点の拡大や地方でのCM施策による認知度向上、WEB広告強化に伴う来店数増によりロボットの販売数増加。

※保有件数増に伴うストック売上高増（+231百万円）、端末販売等の売上高増（+492百万円）

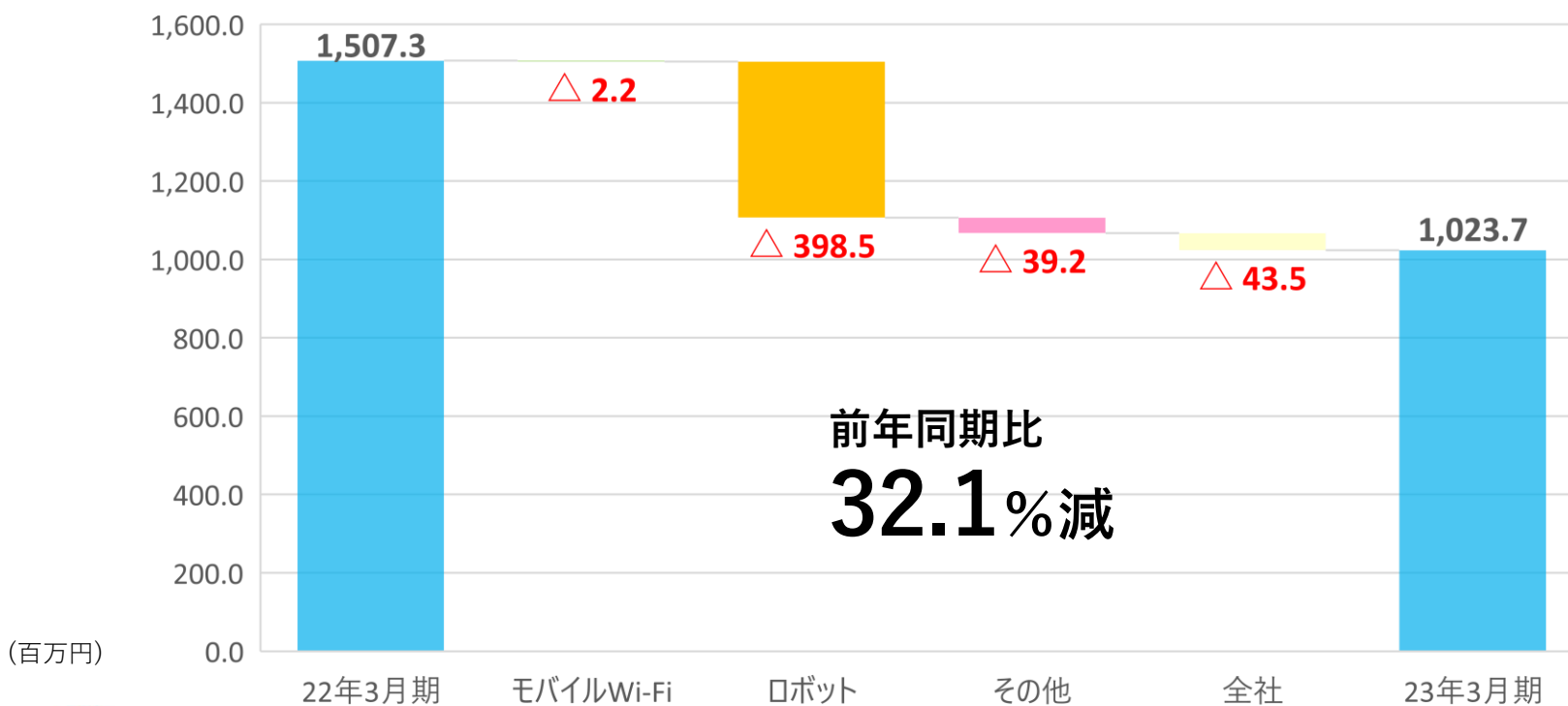
前年同期比
8.6%増



(百万円)

セグメント別営業利益増減分析

ロボット事業において、販売人員、広告費用等の販売促進費、遠方店舗及び大型店舗での稼働増加等、前期から実施している成長投資行ったものの目標とする新規獲得件数に届かず減益要因に。



II .2023年3月期のトピックス

エディオンでロボットの取扱いを開始

全国のエディオン（26店舗）でロボホンをはじめとするコミュニケーションロボットの取扱いを開始。

エディオン × 26店舗



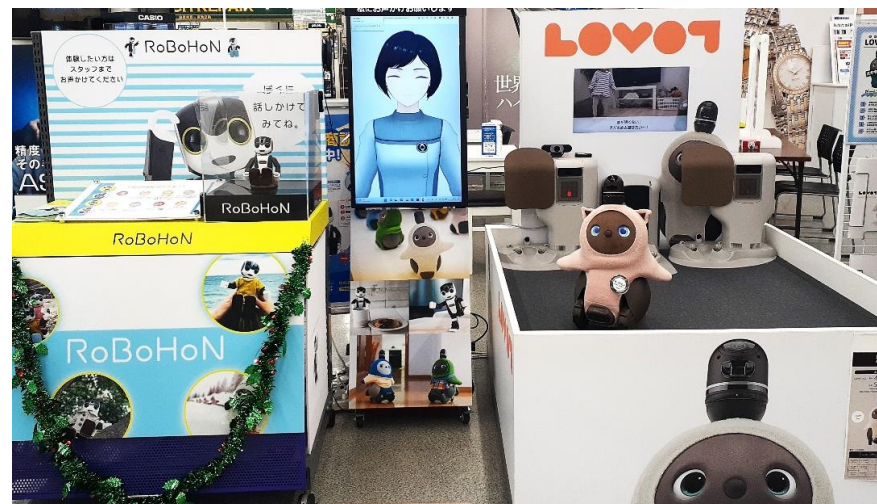
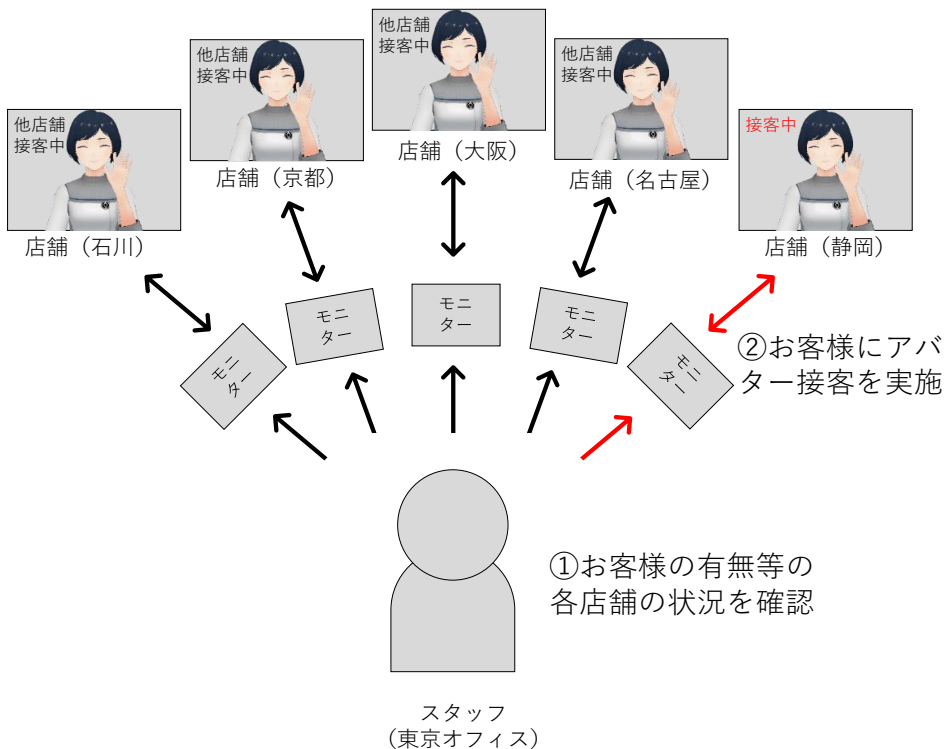
エディオン岡崎本店



エディオン京都四条河原町店

アバター接客サービスを導入

エディオングループにおいてアバター接客サービスを導入し、お客様に提供するサービスの向上や社員の多様な働き方への対応、接客効率向上による業務効率化を実現。



エディオングループの
100満ボルト金沢本店

販売促進費の適正化

下期以降、効果を慎重に見極めながら地方CM、ウェブ広告などを活用した効率的な販売促進を行う。



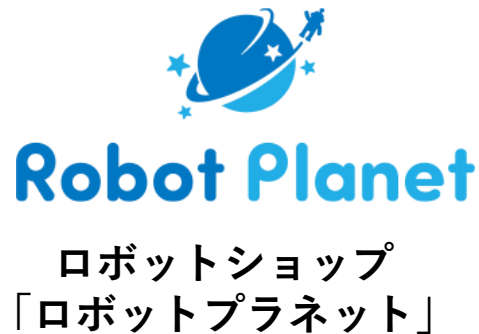
テレビCM
(累計367本放送)



Robot Planet関連HP
(年間158万PV)

メディア露出の強化

関西テレビ「未来人（ミライスト）」（2023/01/29）、関西テレビ「スローでイージーなルーティーンで」（2023/02/09）をはじめテレビ西日本、RKB毎日放送、広島テレビ、テレビ新広島、静岡放送、静岡朝日放送、SBSラジオなどのメディアでロボット事業について紹介される。



関西テレビ「未来人（ミライスト）」
(2023/01/29)

ロボット事業の認知度向上

テレビCMやウェブ広告、SNS等でロボットプラネット及びコミュニケーションロボットに関する情報配信強化し、ロボット事業の認知度向上を図る。



ロボホンプレミアムHP
約143万PV（前年比約2倍）



ロボットプラネットHP
約15万PV（前年比約3.8倍）



LINEフォロワー数
約3,000人（前年比約2.7倍）



Instagramフォロワー数
約5,300人（前年比約1.5倍）



ロボクロ
約5,200着（前年比約1.8倍）

エディオンでクラウドWi-Fiなどの取扱いを開始

全国のエディオン直営店416店舗（FC6店舗）でクラウドWi-Fi、クラウドタブレットの取扱いを開始。

エディオン × 416店舗

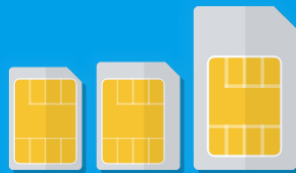


「プリペイドSIMどっどこむ」をスタート

- ・ ECサイト「プリペイドSIMどっどこむ」で、プリペイドSIMの販売を開始
- ・ SIMロックが原則として禁止される総務省のガイドラインに合わせ、利用者の生活スタイルに合った豊富なプランを整備。



ぴったり
うれしい見つかる



SIMカードのことなら、
プリペイドSIMどっどこむ

サステナビリティの取組み強化

サステナビリティに関する取組みを強化。



NPO法人ピンクリボン大阪入会

入会により、がん検診の啓発活動に対する支援と従業員が安心して働け、活躍できる職場づくりの推進を目指す

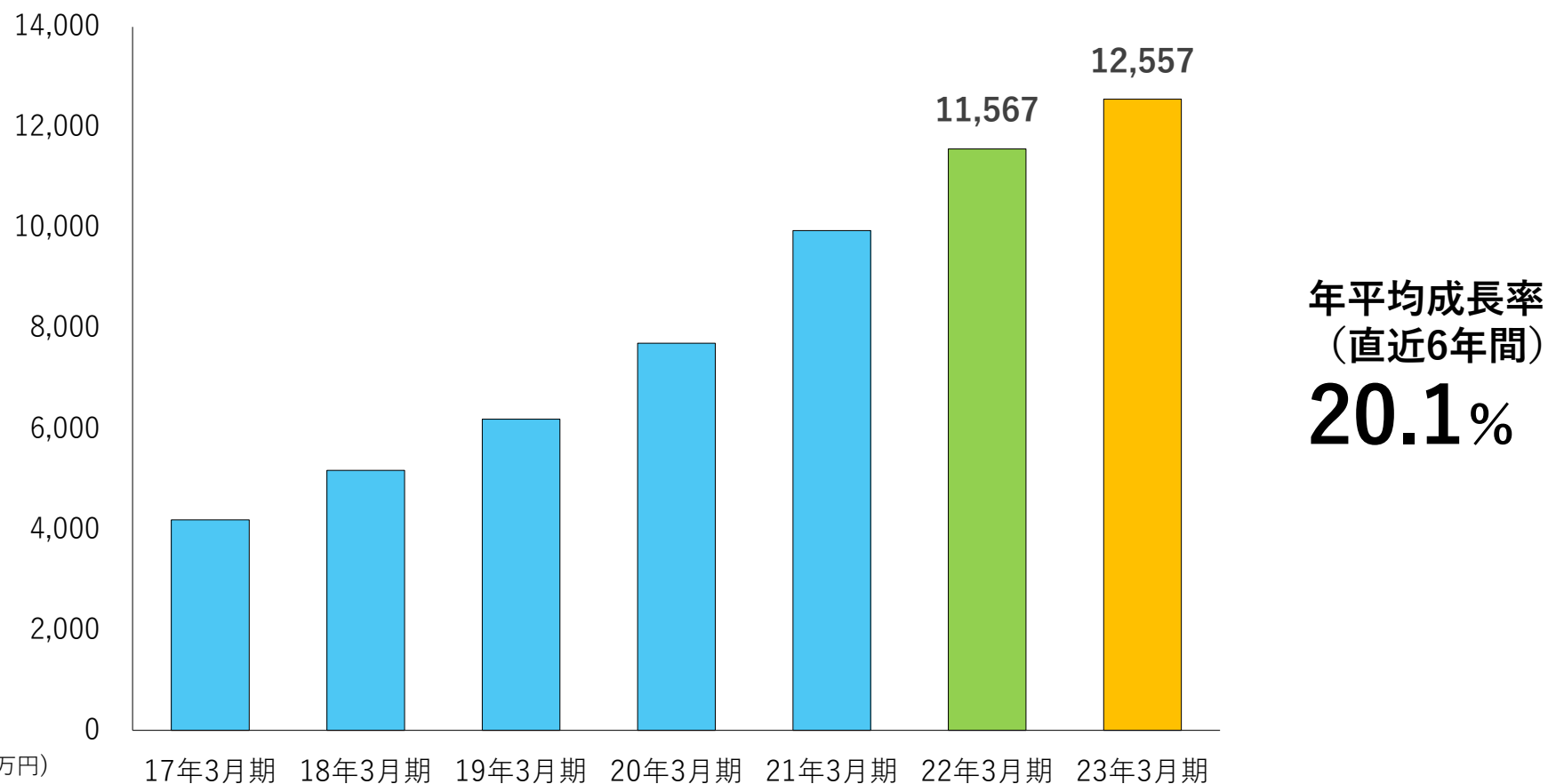
関西SDGsプラットフォーム入会

入会により関西の民間企業、市民社会・NPO・NGO、大学・研究機関、自治体・政府機関を中心とする各ステークホルダーとの連携・協働を進め、さらなるSDGs活動の推進を図る

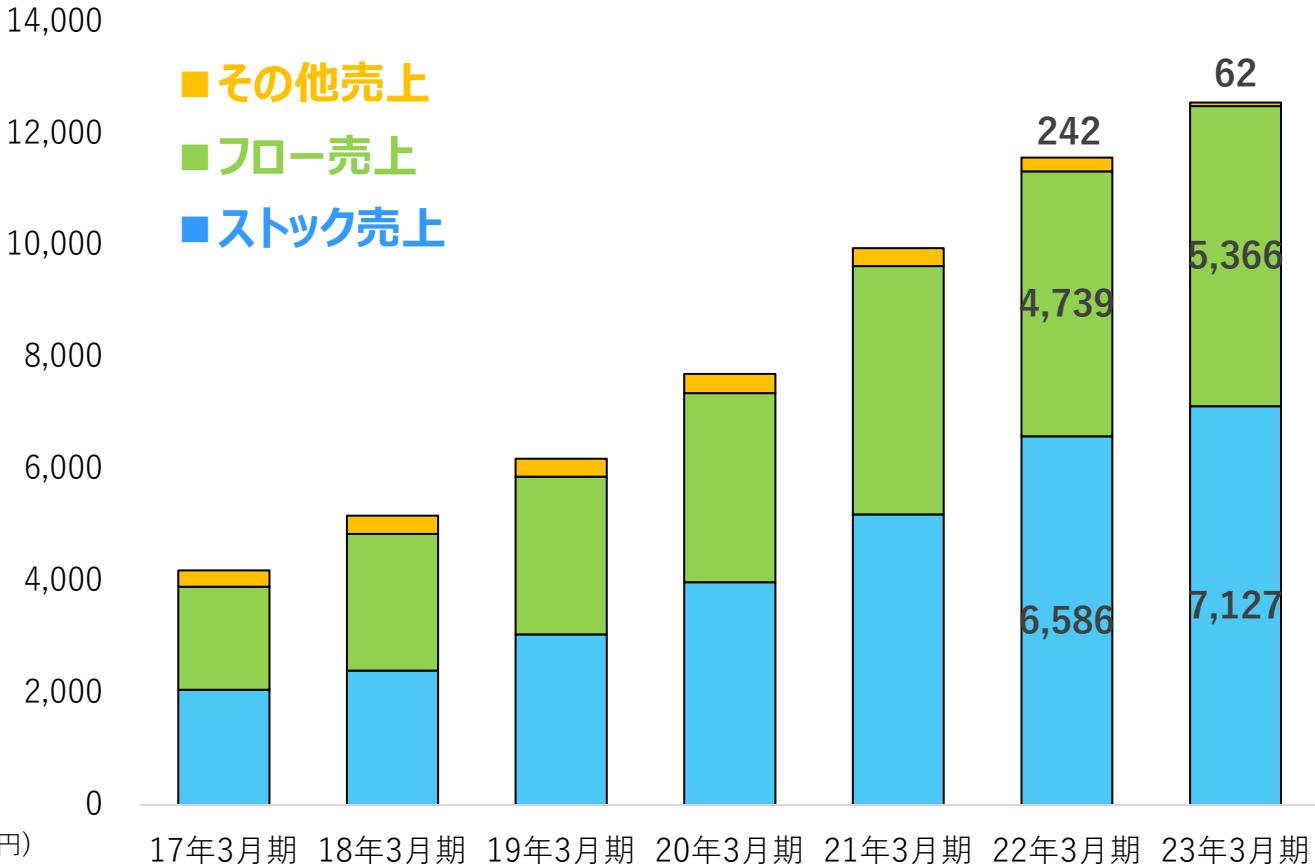
III.業績推移

連結売上高推移

6期連続増収、過去最高売上125億円。直近6年間の年平均成長率は20.1%。



フロー・ストック別売上高推移

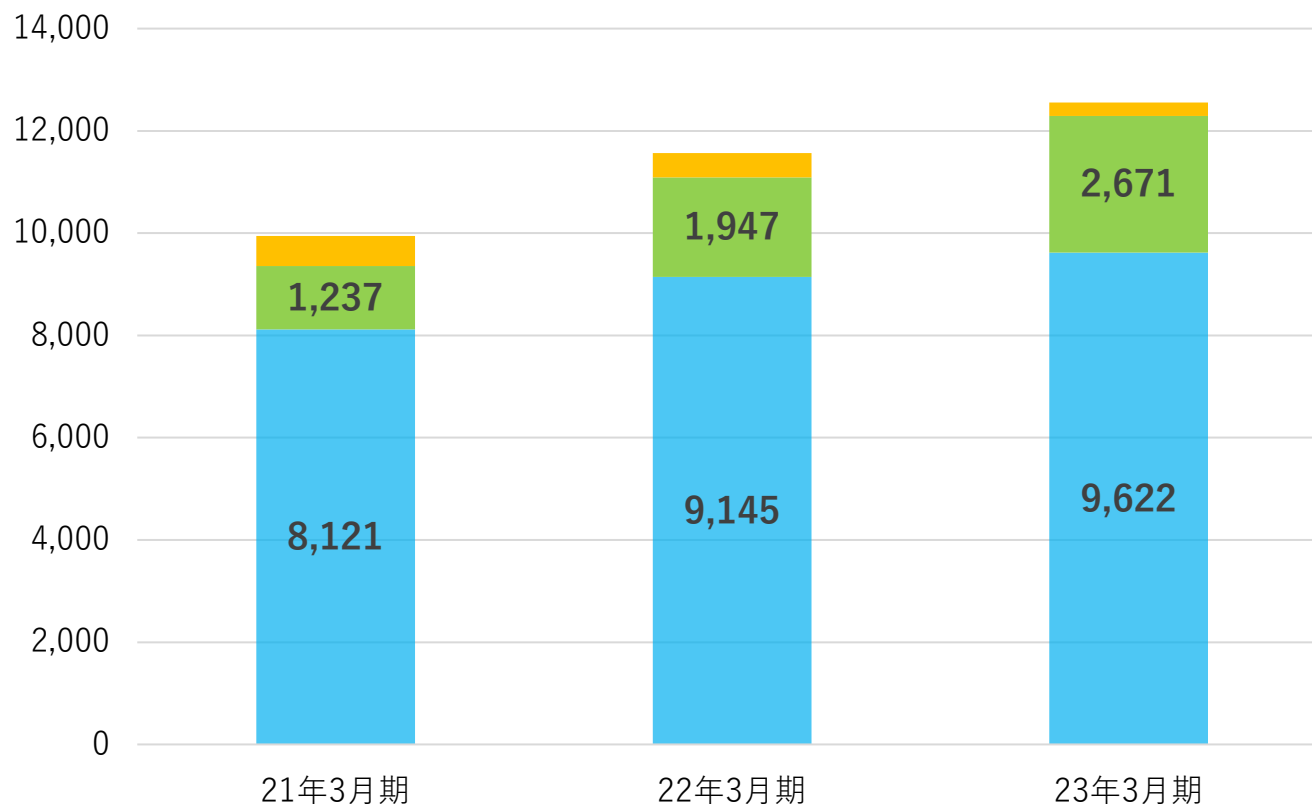


フロー売上高
前年同期比
13.2%増

ストック売上高
前年同期比
8.2%増

※ストック売上とは、
①モバイルWi-Fi事業の毎月の通信料とオプション利用料
②ロボット事業毎月の通信料とオプション利用料
③天然水宅配事業などにおける利用料金

セグメント別連結売上高推移



ロボット事業の
年平均成長率
(直近2年間)

47%

モバイルWi-Fi事業の
年平均成長率
(直近2年間)

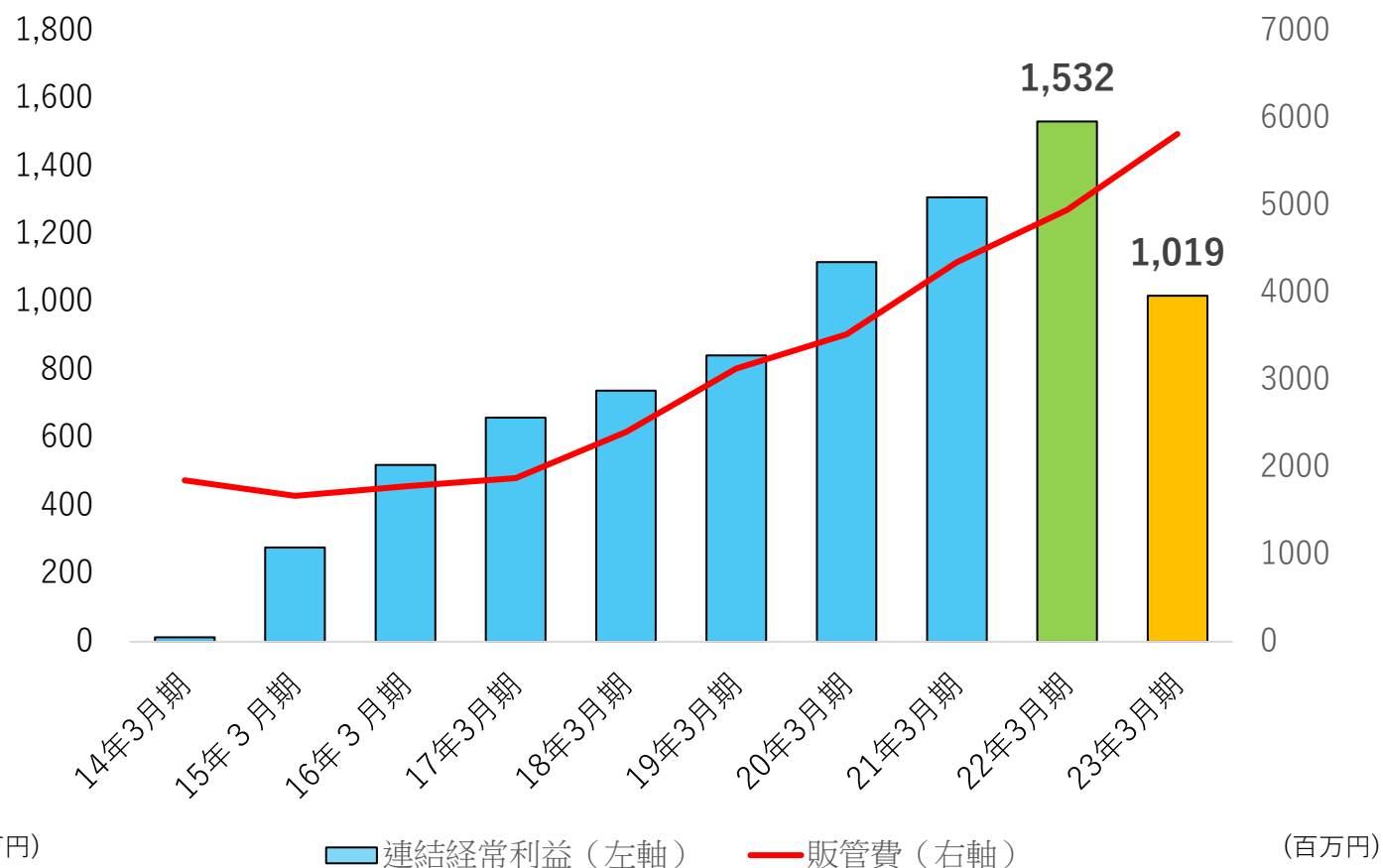
9%

(百万円)

■ モバイルWi-Fi ■ ロボット ■ その他

連結経常利益推移

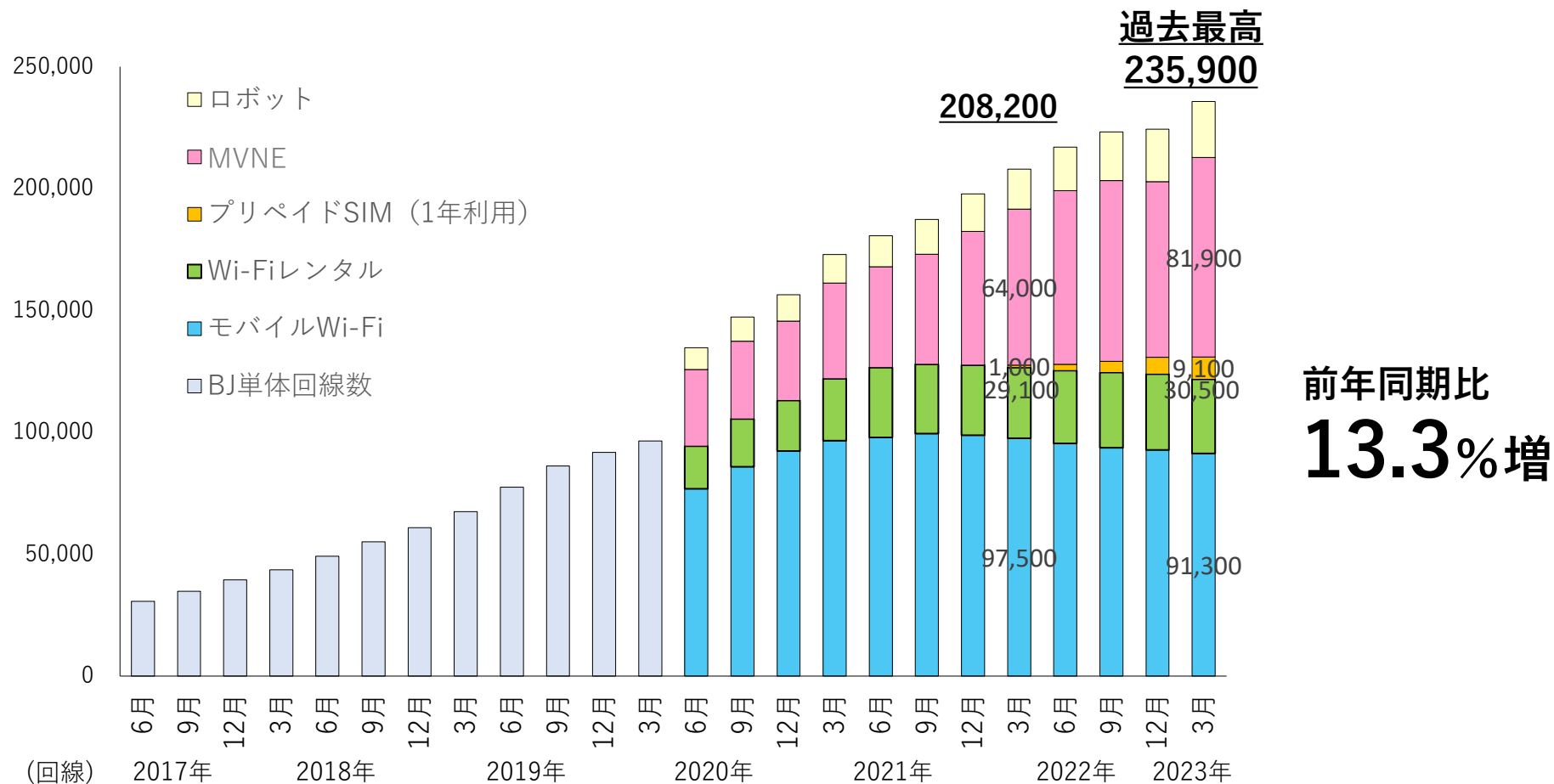
8期連続2ケタ増益から上場以降初の減益。



前年同期比
33.5%減

契約回線数の推移

契約回線数はMVNEが大幅に伸長したこと等により前年同月比13.3%増。



※2020年3月までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2020年6月以降は、ベネフィットジャングループの契約回線数（区分）
 ※23年3月期第2及び第3四半期決算説明資料において短期契約のプリペイドも含め、当月の販売数をプリペイド回線にカウントしていましたが、短期契約に関してはほかの契約回線と性質が異なるものと考え、今回からは残存する365日及び12か月以上のプリペイド契約の回線数のみプリペイド回線としてカウントしています

IV.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います。

今後の事業展開及び経営基盤の強化を踏まえた上で、9円の配当といたします。

22年3月期

1株あたり
9円

23年3月期

1株あたり
9円

(中間配当0円 期末配当9円)

V.中期経営方針

中期経営計画（“Connecting to the Future”22年3月－24年3月）について

2022年3月期より中期経営計画（“Connecting to the Future”22年3月－24年3月）を掲げ、経営戦略の遂行による数値目標の達成を目指し、ロボット事業を急拡大しましたが、ロボットの市場の伸び悩みや社員の教育不足などの要因でロボット事業の新規獲得件数が計画に届かないなど中期経営計画の数値目標である売上高180億円（モバイルWi-Fi事業110億円、ロボット事業70億円）、経常利益20億円の達成は困難な状況です。

今回新たに2024年3月期を始期とする中期経営方針を策定し、インターネット通信サービス事業を強化し「**大手の行き届かないインターネット通信サービスを提供し、より多くのお客様に最適な通信サービスを提供する**」ロボット事業において「**業務効率を意識しながら、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ム**」という目指す姿の実現を図ります。

※お客様にモバイルWi-Fiに限らずより幅広いインターネット通信サービスを提供しているため、2024年3月期よりモバイルWi-Fi事業の事業名称をインターネット通信サービス事業に変更いたします。

※昨今の経済状況の移り変わりのスピードに対応し、数値目標に縛られず迅速に経営課題に向き合うことを目的とし、2024年3月期を始期とする中期経営方針を新たに策定いたします。なお、数値目標に関しては単年事業年度分を開示していく方針です。

中期経営方針

当社の強み

これまでの事業で培ったコミュニケーションセールスでの販売力、大手商業施設、大手量販店などの販路、長年の販売実績に基づく安定的で価格競争力のある仕入れ、23万回線を超える契約回線数に裏打ちされた信用力など

中期経営方針の背景

1. 外国人旅行者の増加（年間想定6,000万人）に伴うインターネット通信需要増
2. 日本人海外旅行者回復（年間2,000万人）に伴うインターネット通信需要増
3. 労働力不足を補うための外国人労働者（年間419万人）増加に伴うインターネット通信需要増
4. コロナ失業などに伴うカード不保持者増加に伴うプリペイドSIM需要増
5. 消費財や公共料金の値上げに伴う通信料節約需要増及び通信量不足需要増
6. インバウンド、アウトバウンド増加とeSIM対応端末増に伴う需要増
7. コミュニケーションロボットの高性能化による需要増

中期経営方針

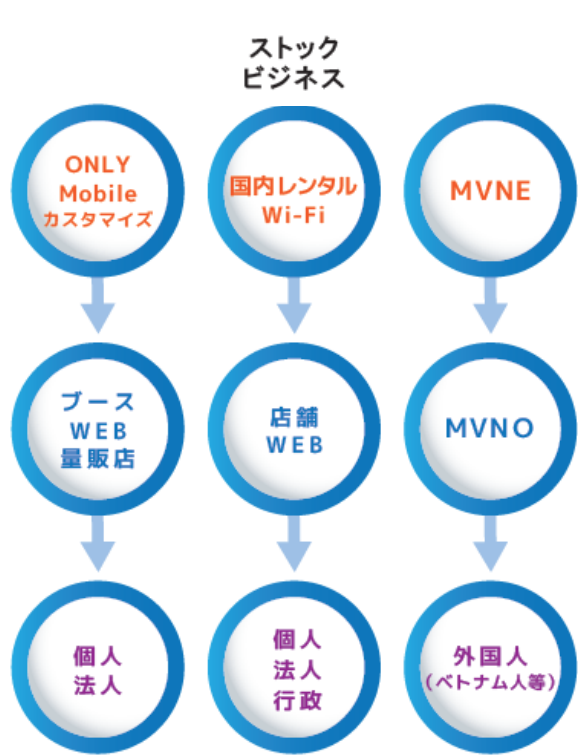
新たな成長に向け、点モデルから面モデルへの転換

取組の方向性

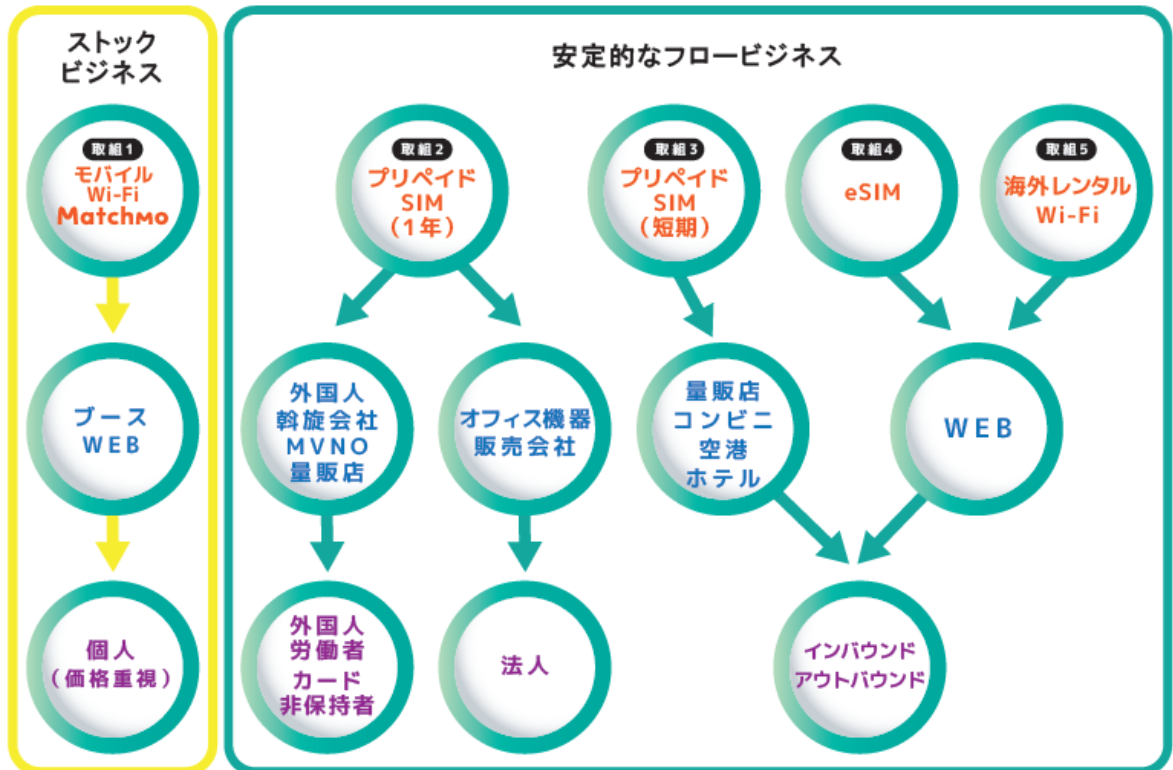
1. インバウンド需要（プリペイドSIM）増などを見越し、大手販路を面として抑え、需要増に対応した安定的なフロービジネスの拡大
2. ターゲット層拡大により、インターネット通信サービスのストックビジネス強化

インターネット通信サービス事業の取組イメージ

既存領域



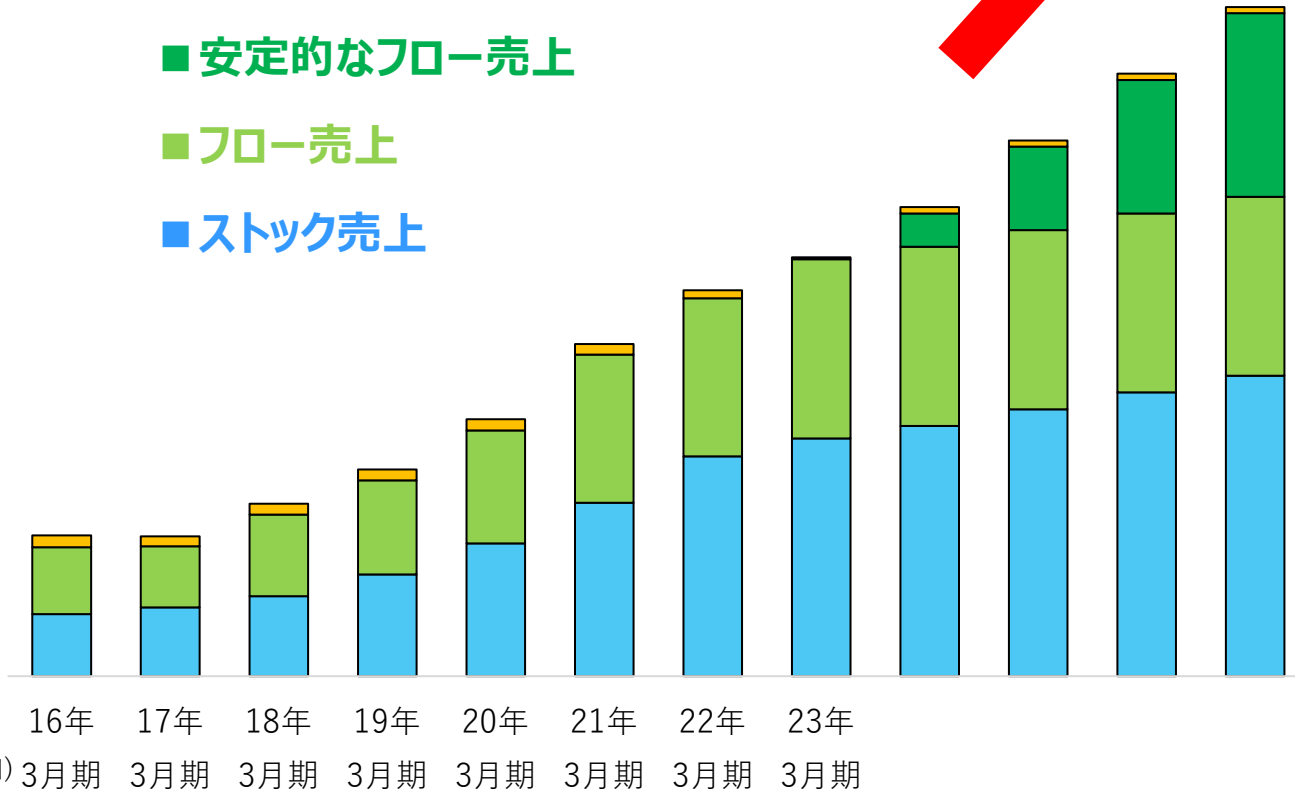
新規領域



・モバイルWi-Fi「Matchmo」でのターゲット拡大
 (ストックビジネスの強化)
 ・大手販路を面として抑え、プリペイドSIMによる
 安定的なフロービジネスの拡大

フロー・ストック別売上高イメージ

- その他売上
- 安定的なフロー売上
- フロー売上
- ストック売上



大手販路を面として抑えることで繰り返しプリペイドSIMなどを販売する「安定的なフロー売上」を拡大

※ストック売上とは、
 ①モバイルWi-Fi事業の毎月の通信料とオプション利用料
 ②ロボット事業毎月の通信料とオプション利用料
 ③天然水宅配事業などにおける利用料金
 ※安定的なフロー売上とは、大手販路を面として抑えることで繰り返しSIMなどを販売する売上

インターネット通信サービス事業の取組市場規模

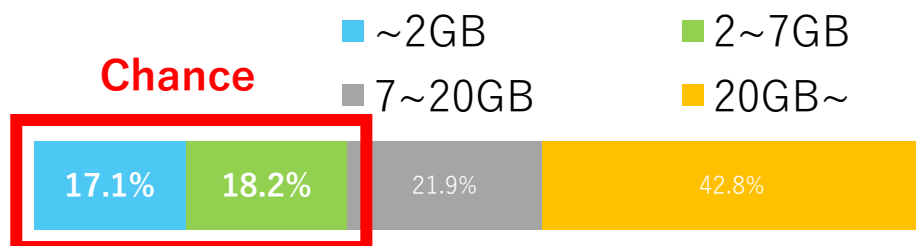
大手の行き届かない
インターネット通信サービスを提供し、
より多くのお客様に最適な
通信サービスを提供する



1. モバイルWi-Fi 「Matchmo」

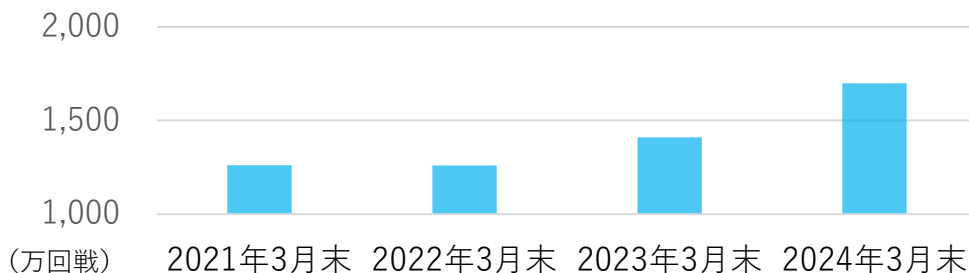
使用状況に合わせた月額980円/5GB（税抜、Wi-Fiルーター込み）からの階段制料金プランなどで、月々の携帯電話通信量不足に悩んでいる方をターゲットに全国のポップアップストアなどでの販売を強化します。

携帯電話契約プラン



- ・総務省「モバイル市場の最近の動向について」令和2年12月を基に作成
- ・NTTドコモ、KDDI（沖縄セルラー含む。UQmobileは含まない。）、ソフトバンク（Y!mobile含む。）、楽天モバイルの合計
- ・段階型定額制の料金プランの契約数が含まれないため、契約者全体の数値を表してはしない

MVNO（独自サービス型SIM）の市場規模



- ・MM総研「独自サービス型 SIM 市場予測」を基に作成

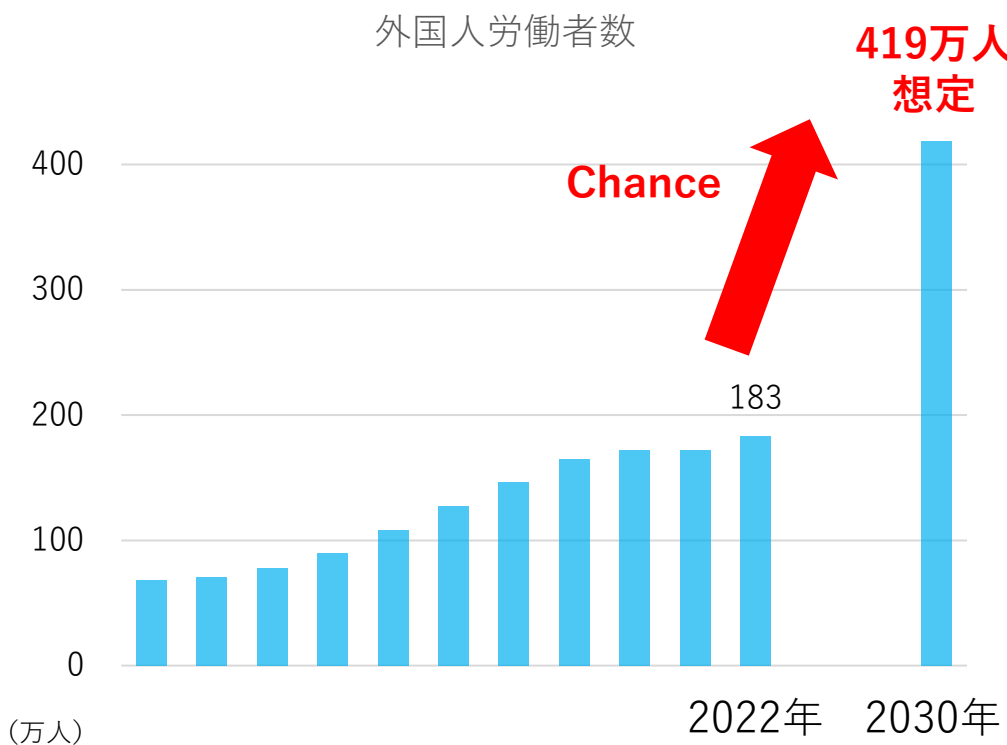


月額980円/5GBから
（税抜、Wi-Fiルーター込み）

MVNOの移行などにより7GB以下の
低容量の契約をしている人が多い

2. プリペイドSIM（1年利用）

急拡大が見込まれる外国人労働者向けに、家電量販店や外国人労働者斡旋会社などの販路を開拓します。また、同販路を活用し、在留外国人やカード非保持者の需要も取り込みます。



毎月3GB 利用でき
1年利用で9,800円（税抜）

2022年183万人だった外国人労働者数が2030年には419万人に急拡大する見込み

JICA 緒方貞子平和開発研究所「2030/40年の外国人との共生社会の実現に向けた取り組み調査・研究報告書」
(https://www.jica.go.jp/topics/2022/20220711_01.html) を基に作成

3. プリペイドSIM（短期）

空港、乗船、主要ターミナルホテル等の主要機関へSIMの自動販売機を含めた1等地戦略を展開。全国主要都市のコンビニやドラッグストアへ面展開します。



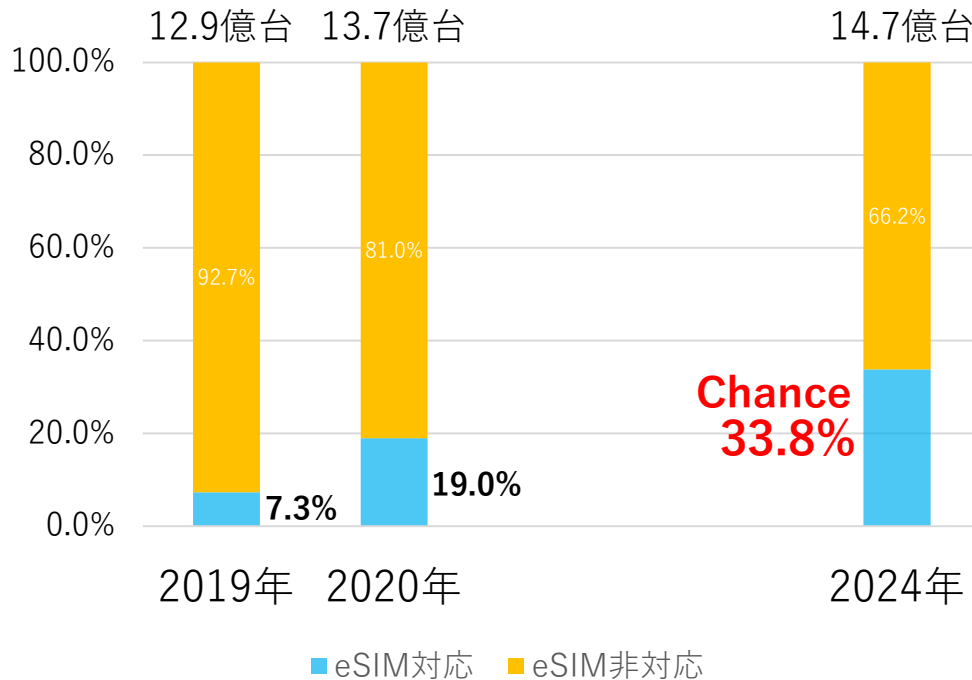
2022年383万人だった訪日外国人旅行者数が2030年には6000万人に急拡大する見込み

・観光庁統計情報及び「明日の日本を支える観光ビジョン」（平成28年3月）を基に作成
 ・2023年は、「JTB2023年の旅行動向見通し」を基に作成

4. eSIM

普及が見込まれるeSIM市場への参入のため、オウンドメディアに先行投資します。インバウンド及びアウトバウンド（海外旅行者）向けのウェブサイトでの販売の拡大を目指します。

eSIM対応端末の比率（世界）



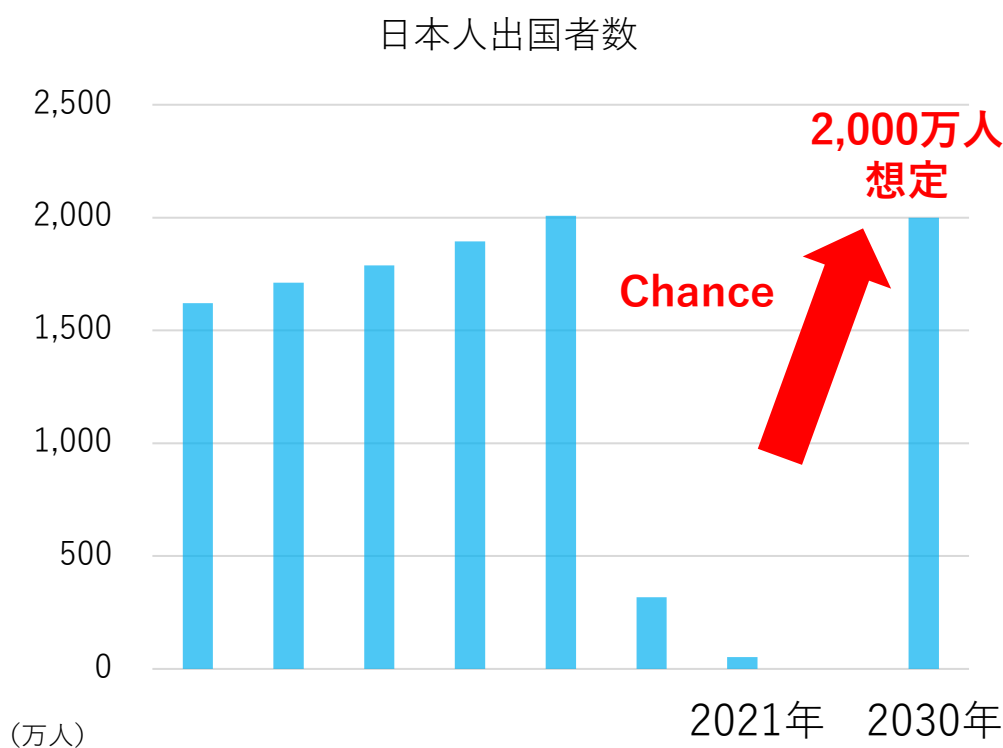
eSIM（イーシム）

欧米を中心に55カ国以上で導入が進み、総務省も推進する新しいSIMの規格です。スマートフォンに内蔵された本体一体型のSIMのことです。一般的なSIMの申し込みなどと異なり、オンラインのみでお申し込み～開通までの手続きが可能で、手軽に利用できるメリットがあります。

eSIM対応スマートフォンはiPhoneシリーズなどをはじめ急速に増えている

5. 海外利用向けレンタルWi-Fi

急回復が見込まれるアウトバウンド需要を取り込むため、ウェブサイトでは海外利用向けレンタルWi-Fiの展開を行います。



急な海外旅行・出張も安心

海外にも 持っていけるWiFi

日本も 海外も
これ1台でOK!

クラウドSIMを使った日本でも海外でも使える
ハイスペックなモバイルWiFiルーター

世界最大136か国
地域で使える!

海外料金
使った日だけ発生!
1日 1,100円~

SIMの差替不要
海外でも、
電源ONにするだけ!

アウトバウンド需要は年間2000万人規模に急回復する見込み

- ・ 出入国管理在留庁「出入国管理統計」を基に作成
- ・ 2030年は当社想定

6. 認知度と顧客満足度の向上

ウェブ広告、SNSやテレビCMなどによる認知向上を図り、ポップアップストアなどでの販売の効率化やブランディングを強化。また、オンライン及びオフラインの使い方説明会、オーナー会コミュニティサイト、カスタマーサポートなどにより、ロボットプラネットのファンになっていただくための取組みを強化します。

認知

楽しむ

共有



購入



- ・ 地方CMを15都道府県で放送予定
- ・ SNS (Instagram、LINE)
- ・ ウェブ広告

- ・ オンライン使い方説明会を開催予定
- ・ オフライン使い方説明会を開催予定
- ・ カスタマーサポート体制の充実

- ・ オーナー会を開催予定
- ・ オーナー用コミュニティサイト開設予定

**ユーザこそがロボット事業の広告塔。
SNSや動画を通してユーザが発信する**

VI.2024年3月期業績見通しについて

2024年3月期業績見通し

- ・ 中期経営方針に取り組むため販売人員を強化し新たな顧客及び販路開拓に成長投資
- ・ 売上高は13,000百万円（前年同期比3.5%増）と7期連続の増収の見通しも、経常利益は838百万円（前年同期比17.8%減）にとどまる見通し。

(百万円)

	23年3月期		24年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比増減率	前年同期比増減額
売上高	12,557	100.0%	13,000	100.0%	+3.5%	+442
売上原価	5,720	45.6%	5,931	45.6%	+3.7%	+211
売上総利益	6,836	54.4%	7,068	54.4%	+3.4%	+231
販管費	5,812	46.3%	6,228	47.9%	+7.1%	+415
営業利益	1,023	8.2%	840	6.5%	△17.9%	△183
経常利益	1,019	8.1%	838	6.5%	△17.8%	△181
親会社株主に帰属する 四半期純利益	560	4.5%	542	4.2%	△3.2%	△18

2024年3月期セグメント別業績見通し

(百万円)

		23年3月期	24年3月期	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高		12,557.1	13,000.1	+3.5%	+442.9
	インターネット 通信サービス	9,622.3	10,016.6	+4.1%	+394.2
	ロボット	2,671.8	2,739.7	+2.5%	+67.9
	その他	262.9	243.8	△7.3%	△19.1
営業利益		1,023.7	840.6	△17.9%	△183.1
	インターネット 通信サービス	2,067.6	1,319.6	△36.2%	△747.9
	ロボット	△668.4	1.7	-	+670.1
	その他	64.7	47.5	△26.6%	△17.2
	全社費用	△440.1	△528.2	△20.0%	△88.1

VII. 上場区分選択について

上場区分選択について

2023年4月1日施行の株式会社東京証券取引所の規則改正に伴い、スタンダード市場への上場が選択可能となったことから、当社は2023年5月10日付でスタンダード市場への選択申請をすることを決議しました。

上場区分選択の理由

プライム市場の上場維持基準を充たしていない、流通株式時価総額及び1日平均売買代金は、当社の取り組みだけでは実現できない要素も含まれております。当社の経営環境及びプライム市場選択に伴う管理費の増加等、株主の利益を総合的に勘案し、スタンダード市場への上場を選択した上で中長期的な企業価値向上に資する取組に集中していくことが妥当と判断し、スタンダード市場への上場を選択することとしました。なお、スタンダード市場の上場維持基準につきましては、適合していることを確認しております。

VIII. 参考情報

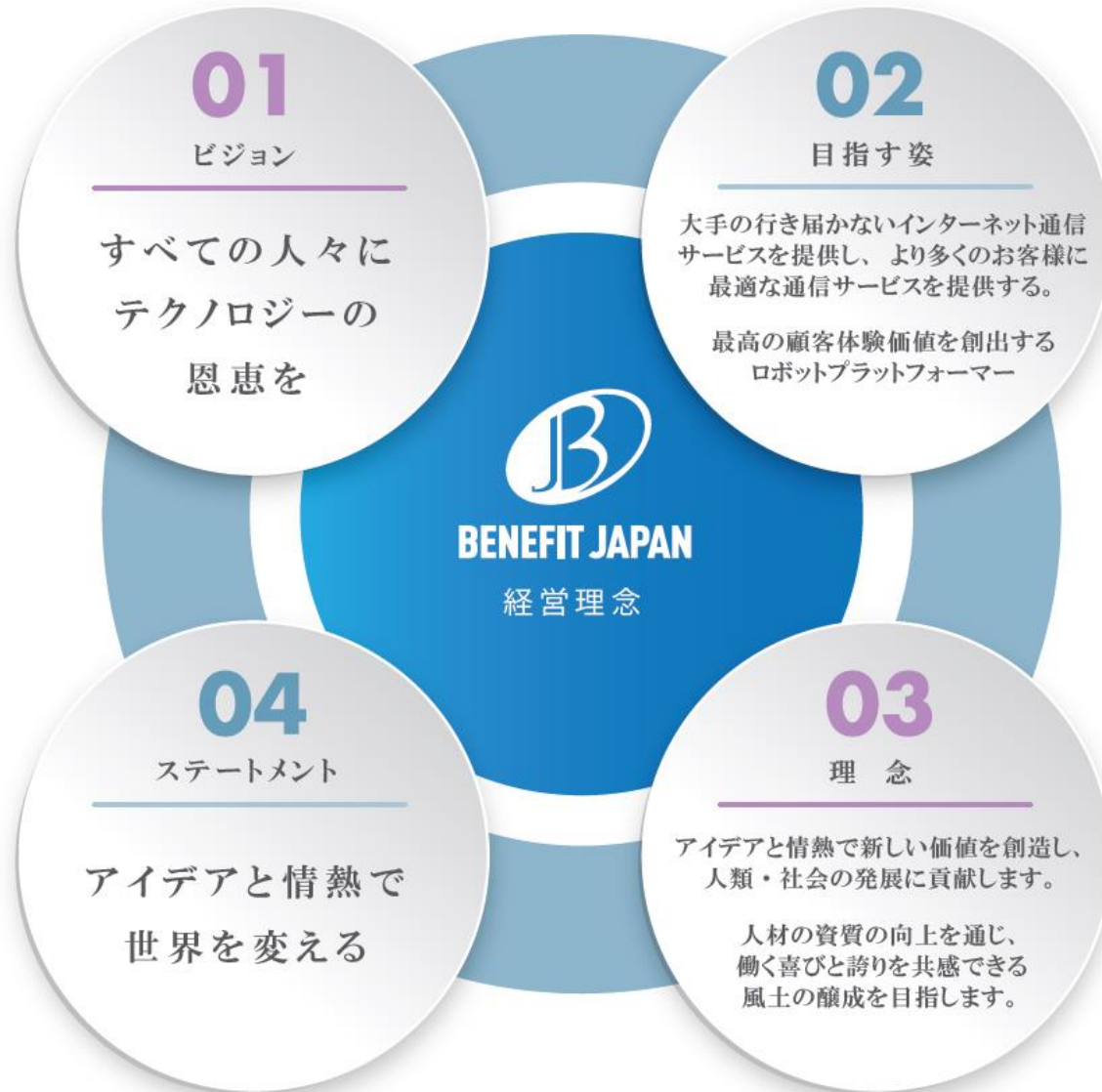
会社概要



BENEFIT JAPAN Co.,Ltd.
株式会社ベネフィットジャパン

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
証券コード	3934
業種	情報通信業
事業内容	インターネット通信サービス事業、ロボット事業、その他事業
連結売上高	12,557百万円（2023年3月期）
連結経常利益	1,019百万円（2023年3月期）
資本金	652百万円（2023年3月期）
グループ全体従業員数	380名（2023年4月時点）
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

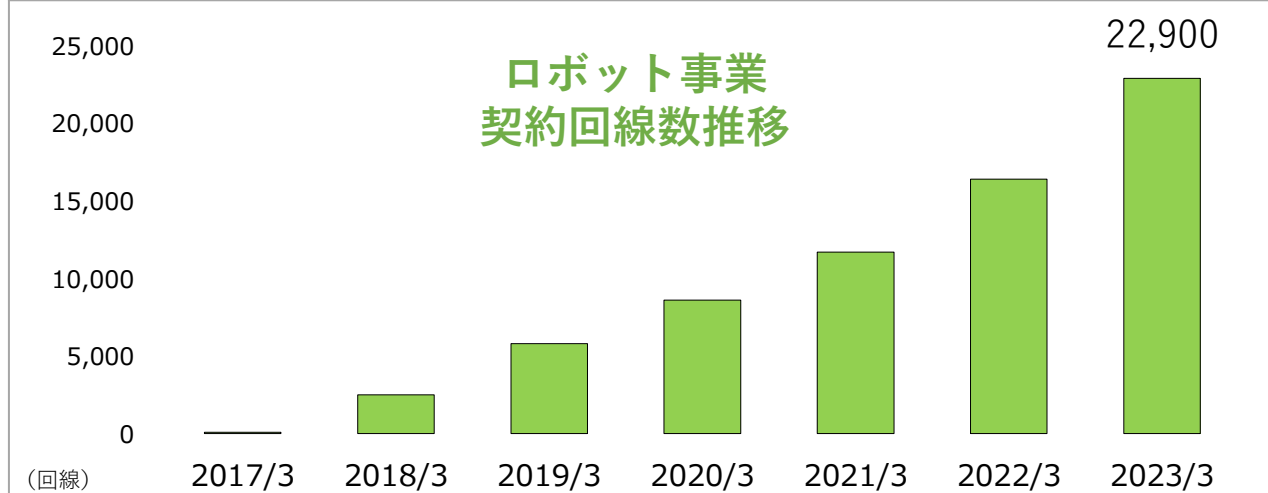
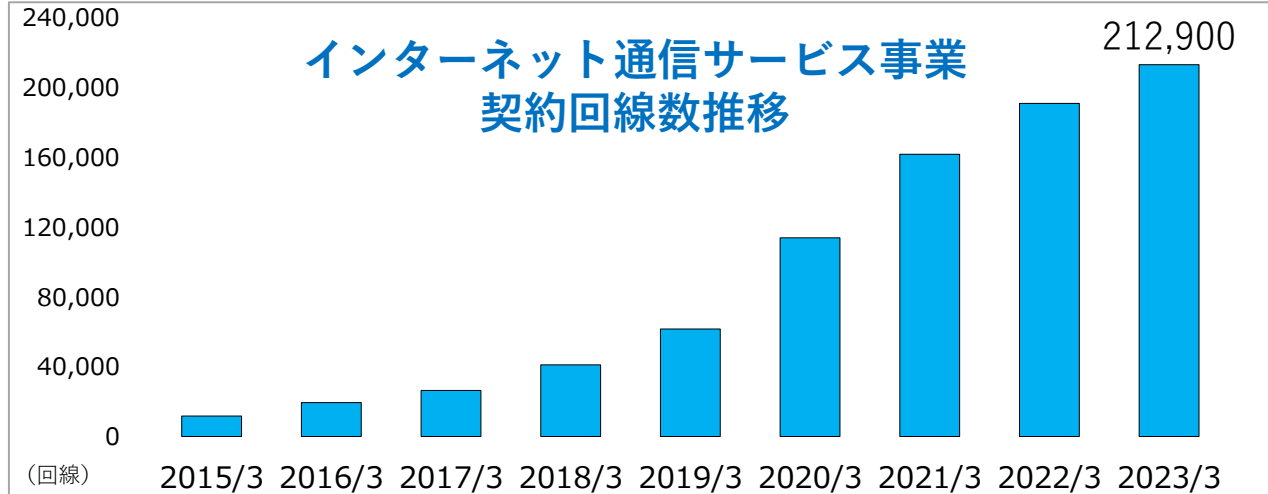
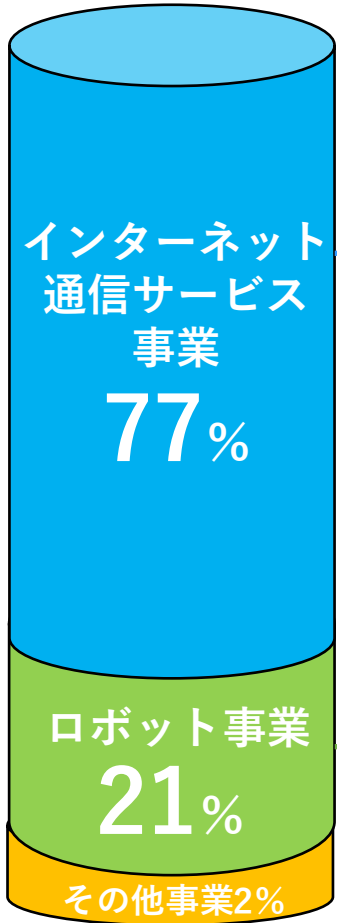
経営理念



事業概要

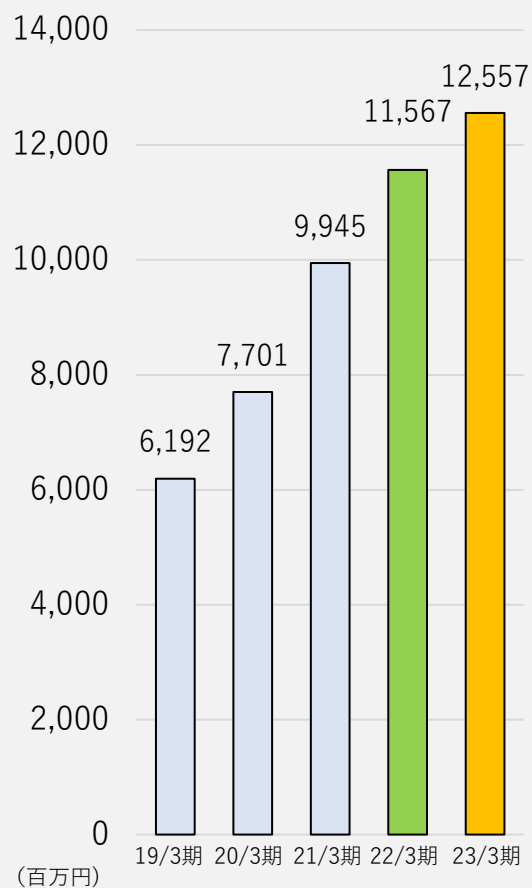
売上高：12,557百万円（2023年3月期）

事業セグメント売上高比率

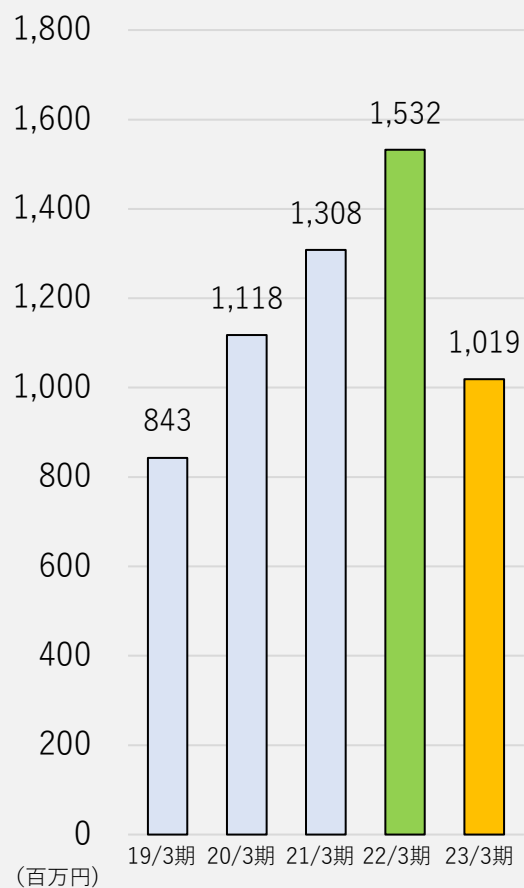


P/L (連結)

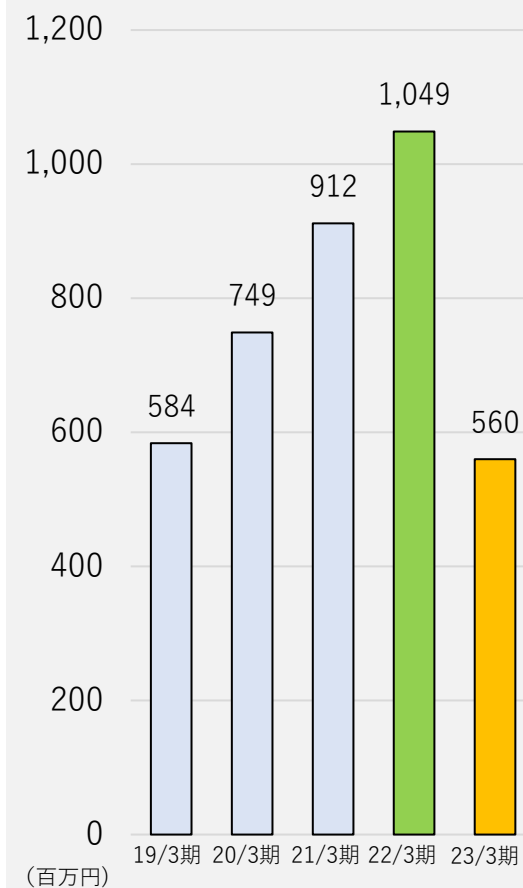
売上高



経常利益

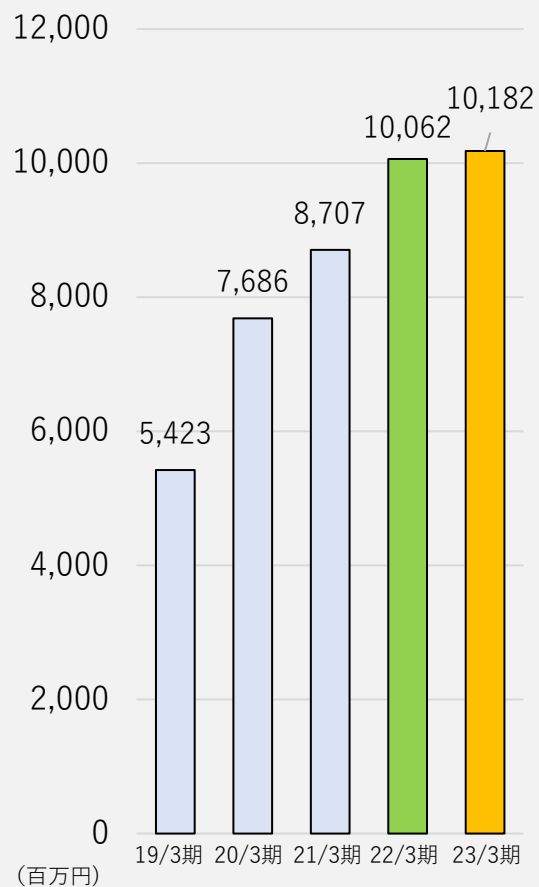


親会社株主に帰属する当期純利益

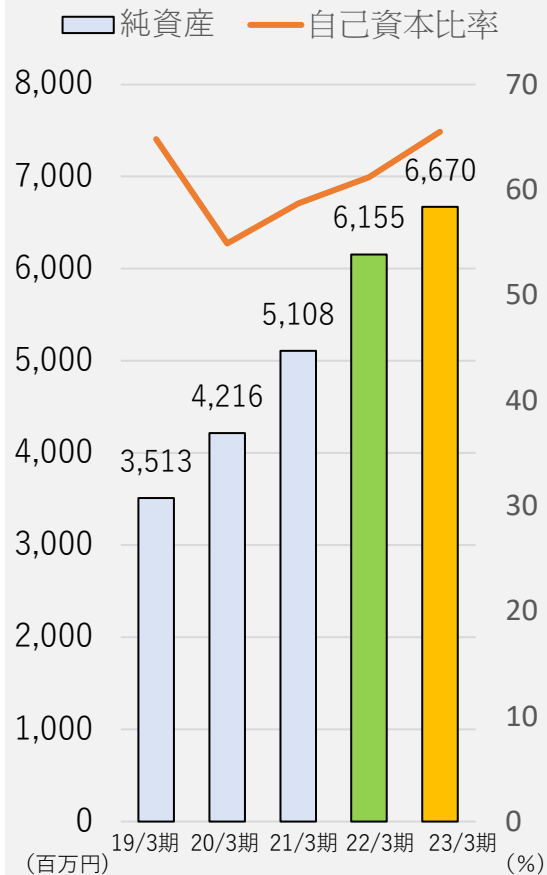


B/S (連結)

総資産



純資産及び自己資本比率



免責事項

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