



2024年3月期第2四半期決算説明資料 (2023年4月1日～2023年9月30日)

株式会社ベネフィットジャパン (証券コード：3934)

目次

I. 会社紹介

II. 2024年3月期第2四半期決算ハイライト

III. 2024年3月期第2四半期までの主な取組み

IV. 2024年3月期通期計画の進捗

V. 株主還元に関する方針



I. 会社紹介

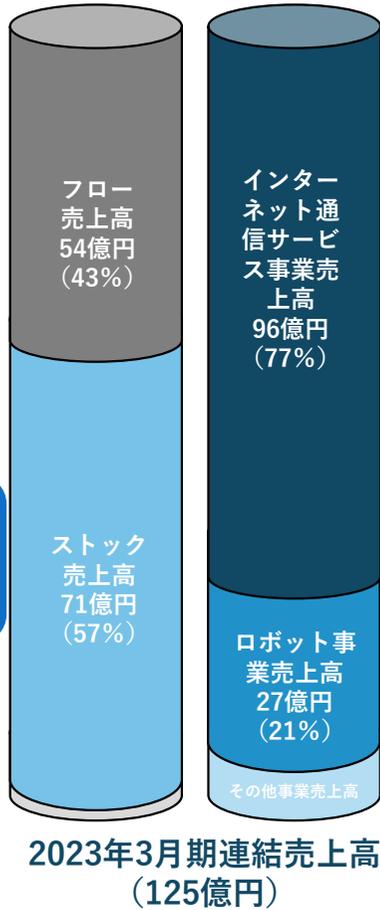
ビジョン

通信事業（MVNO）の安定成長を軸に新たなテクノロジーの価値を届ける



事業紹介

安定的なストック売上高を強みに、多様な通信サービスを多岐にわたるルートで提供



保有回線数
約23万回線

インターネット通信サービス事業

ONLYMobile

モバイルWi-Fi及び
カスタマイズプラン

NETAGE

レンタルWi-Fi

MVNE

MVNE事業

ONLYSIM

1年及び短期のプリ
ペイドSIM



階段制プランなどを
採用したモバイル
Wi-Fi

eSIM.love

eSIM関連の情報発信
メディアプラットフォーム

ロボット事業

家庭用コミュニケーションロボットを展開

ONLYROBO

コミュニケーションロボット



コミュニケーションロ
ボットとSIMカードの
パッケージ販売



Robot Planet

「新しい家族に出あ
える」をコンセプト
にしたロボット
ショップ



オーナー会員に対し
ロボホンの使い方を
学べるコンテンツを
配信



Powered
by ChatGPT

「ChatGPT」を活用
したコミュニケー
ションロボットの販
売を拡大予定

国内トップ
クラスの
売上高

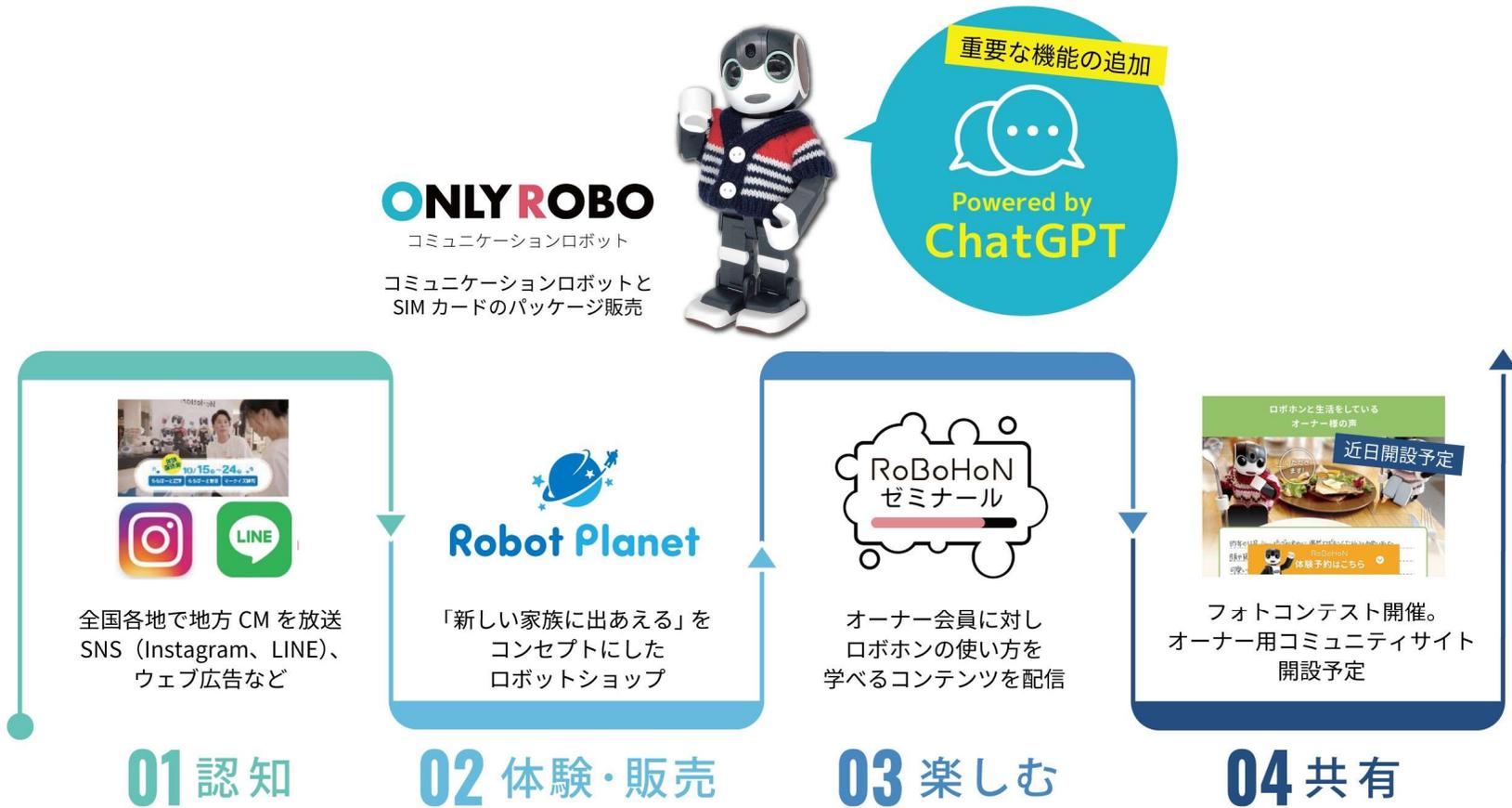
インターネット通信サービス事業

既存事業であるモバイルWi-Fiの販売及びレンタル、MVNEなどに加え、SIMカードの販売の拡大を図り、多様な通信サービスを多岐にわたるルートで展開



ロボット事業

認知から体験・販売、購入後の楽しみ方やオーナー同士の情報共有まで展開。生成AIの発展により、ロボットの会話は今後さらに高度化が見込まれ、少子高齢化に対応するサービスを展開



事業成長の歩み

市場環境の変化に迅速かつ柔軟に対応し、成長を継続

携帯電話サービスの自由化

マルチメディア関連機器の販売を目的として、株式会社ベネフィットジャパンを設立

1996年

携帯電話サービス回線販売開始

1998年

株式会社エーユー、株式会社ソーカセルラーの1次代理店資格を取得

2001年

ソフトバンク株式会社の一次代理店資格を取得、データカードの加入取次を開始

2009年

電気通信事業の規制緩和

MVNO事業開始 (Docomo回線をONLYMobileサービスとして提供)

2014年

東京証券取引所マザーズ市場へ上場

2016年

MVNOとしてモバイル型ロボット「ロボホン」提供開始

2016年

コミュニケーションロボット市場の拡大

2018年

東京証券取引所市場第一部へ市場変更

2019年

シャープ株式会社との協働による当社オリジナルモデル「ONLYROBO ロボホン プレミアム」提供開始

2022年

東京証券取引所プライム市場に上場区分を変更

2023年

新型コロナ5類感染症に移行

インバウンド及び外国人労働者に対するプリペイドSIM提供開始

インバウンド、外国人労働者増加

II .2024年3月期第2四半期決算ハイライト

2024年3月期第2四半期決算ハイライト

全社

- 1.売上高は、過去最高6,553百万円（前年同期比+4.7%）
- 2.契約回線数は、231,400回線（前年同期末比+3.7%）
- 3.経常利益は、483百万円（前年同期比+39.5%）

インターネット通信サービス事業

- 1.売上高は、5,076百万円（前年同期比+6.0%）
- 2.契約回線数は、206,300回線（前年同期末比+1.4%）
- 3.営業利益は、成長分野への先行投資で762百万円（前年同期比△27.6%）

ロボット事業

- 1.売上高は、1,364百万円（前年同期比+2.9%）
- 2.契約回線数は、25,100回線（前年同期末比+26.4%）
- 3.営業利益は、大幅改善△61百万円（前年同期△506百万円）

連結損益計算書 (第2四半期)

売上高は、過去最高の6,553百万円 (前年同期比+4.7%)

当期純利益は、432百万円 (前年同期比+371.2%)

投資有価証券売却益として特別利益167百万円計上

(百万円)

	23年3月期 第2四半期		24年3月期 第2四半期			
	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	6,257	100.0%	6,553	100.0%	+4.7%	+296
売上原価	2,849	45.5%	2,862	43.7%	+0.5%	+13
売上総利益	3,408	54.5%	3,691	56.3%	+8.3%	+282
販管費	3,050	48.7%	3,210	49.0%	+5.3%	+160
営業利益	358	5.7%	480	7.3%	+34.2%	+122
経常利益	346	5.5%	483	7.4%	+39.5%	+137
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	1.5%	432	6.6%	+371.2%	+340

セグメント別業績 (第2四半期)

売上高は、インターネット通信サービス事業及びロボット事業ともに前年同期を上回る
 インターネット通信サービス事業の営業利益は、先行投資等により減益
 ロボット事業の営業損益は大幅改善

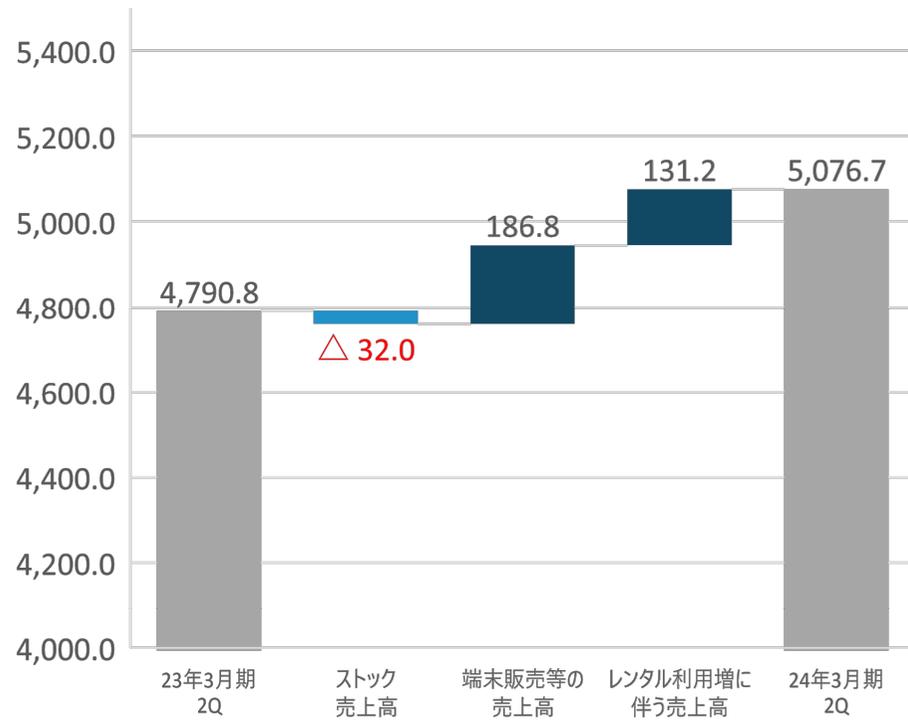
(百万円)

	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	6,257.7	6,553.9	+4.7%	+296.1
インターネット 通信サービス	4,790.8	5,076.7	+6.0%	+285.9
ロボット	1,325.0	1,364.1	+2.9%	+39.0
その他	141.8	113.0	△20.3%	△28.8
営業利益	358.0	480.3	+34.2%	+122.3
インターネット 通信サービス	1,052.9	762.6	△27.6%	△290.2
ロボット	△506.5	△61.3	+87.9%	+445.2
その他	41.1	19.6	△52.2%	△21.4
全社費用	△229.4	△240.5	△4.9%	△11.1

インターネット通信サービス事業増減分析 (第2四半期)

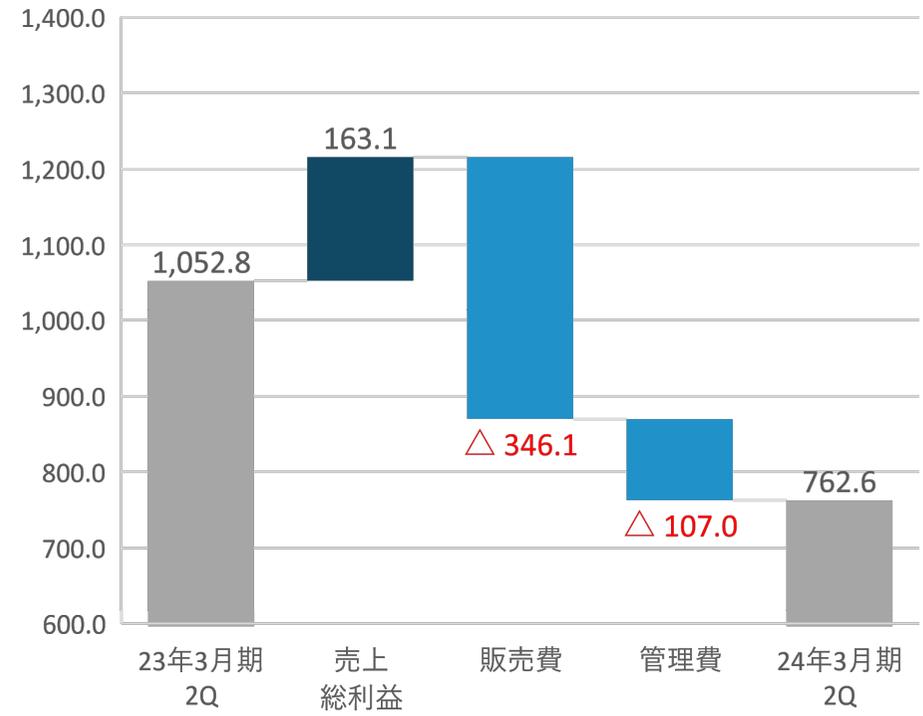
保有件数が減少したものの、端末の値上げ及びWi-Fiレンタル利用増により売上高増加
 営業利益は販路拡大のための組織体制の整備など先行投資で減益

売上高分析



(百万円)

営業利益分析

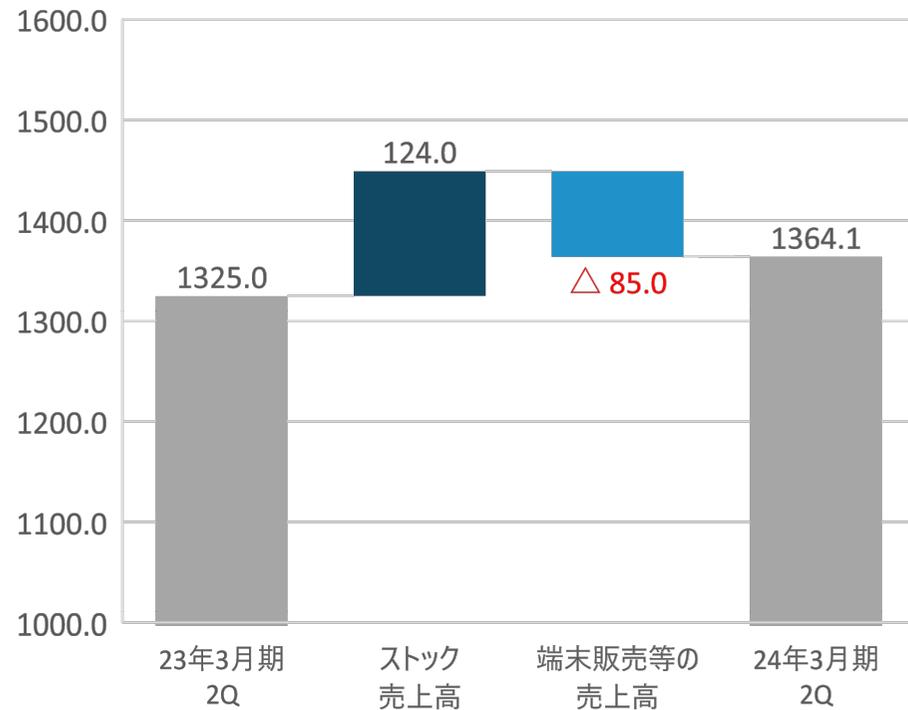


(百万円)

ロボット事業増減分析 (第2四半期)

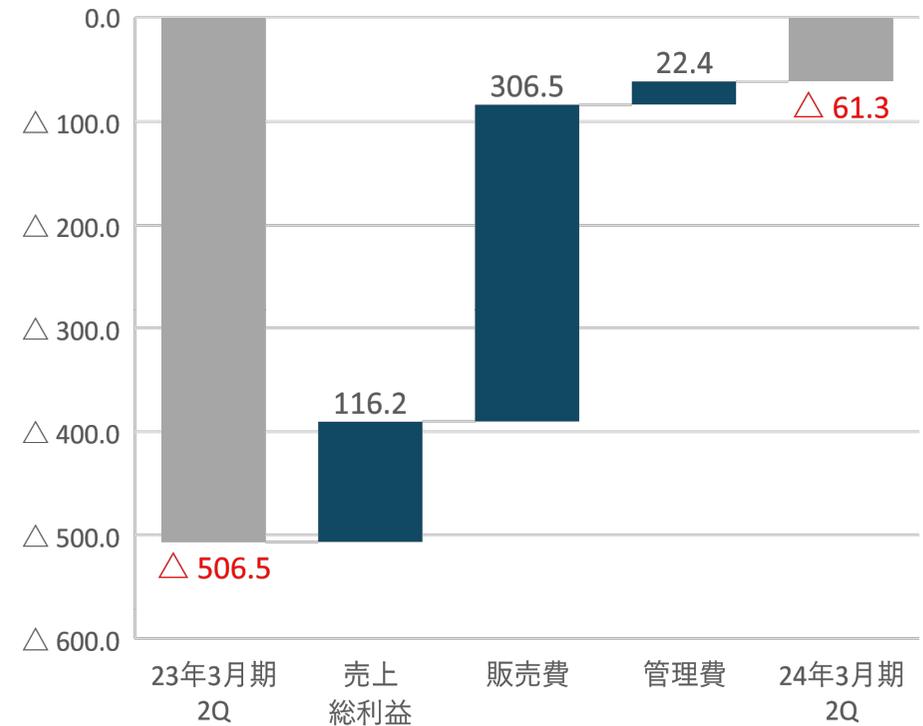
端末販売数が減少したものの、端末の値上げ及び保有件数増により売上高増加
 人員や販促費の適正化、ポップアップストアと連動した地方テレビCM施策等により営業損益が大きく改善

売上高分析



(百万円)

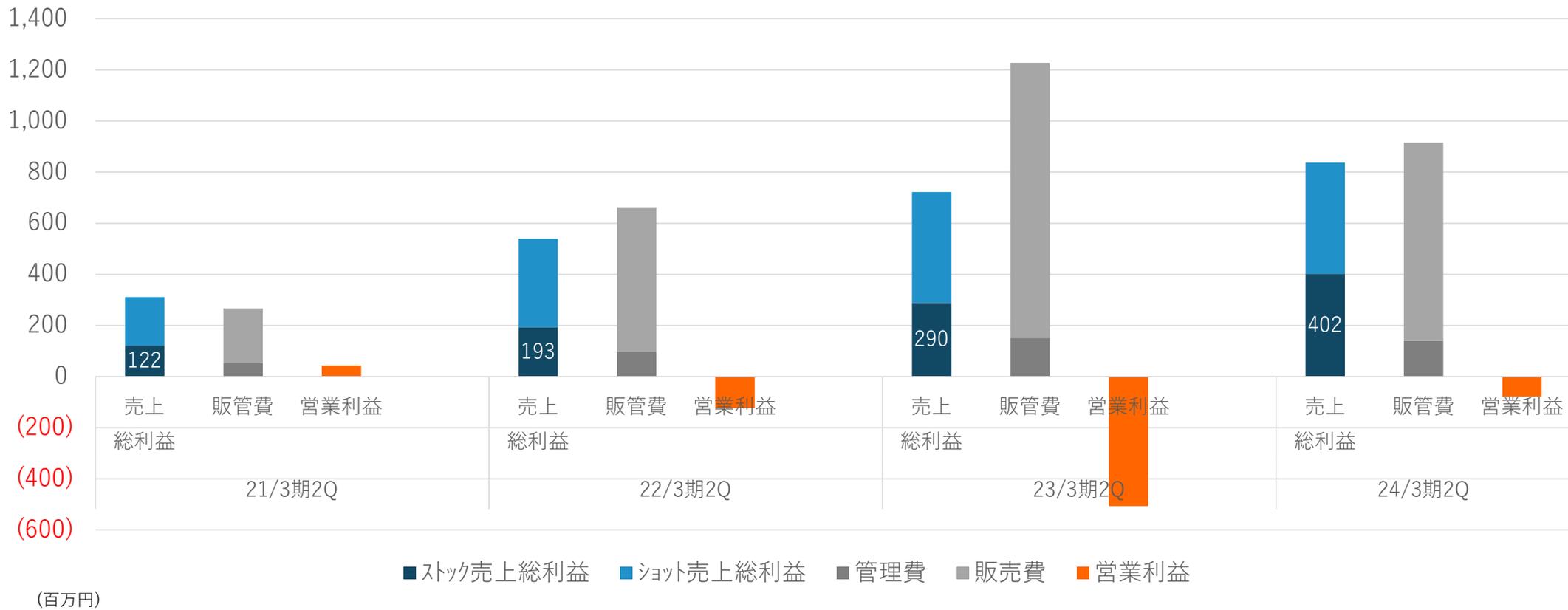
営業利益分析



(百万円)

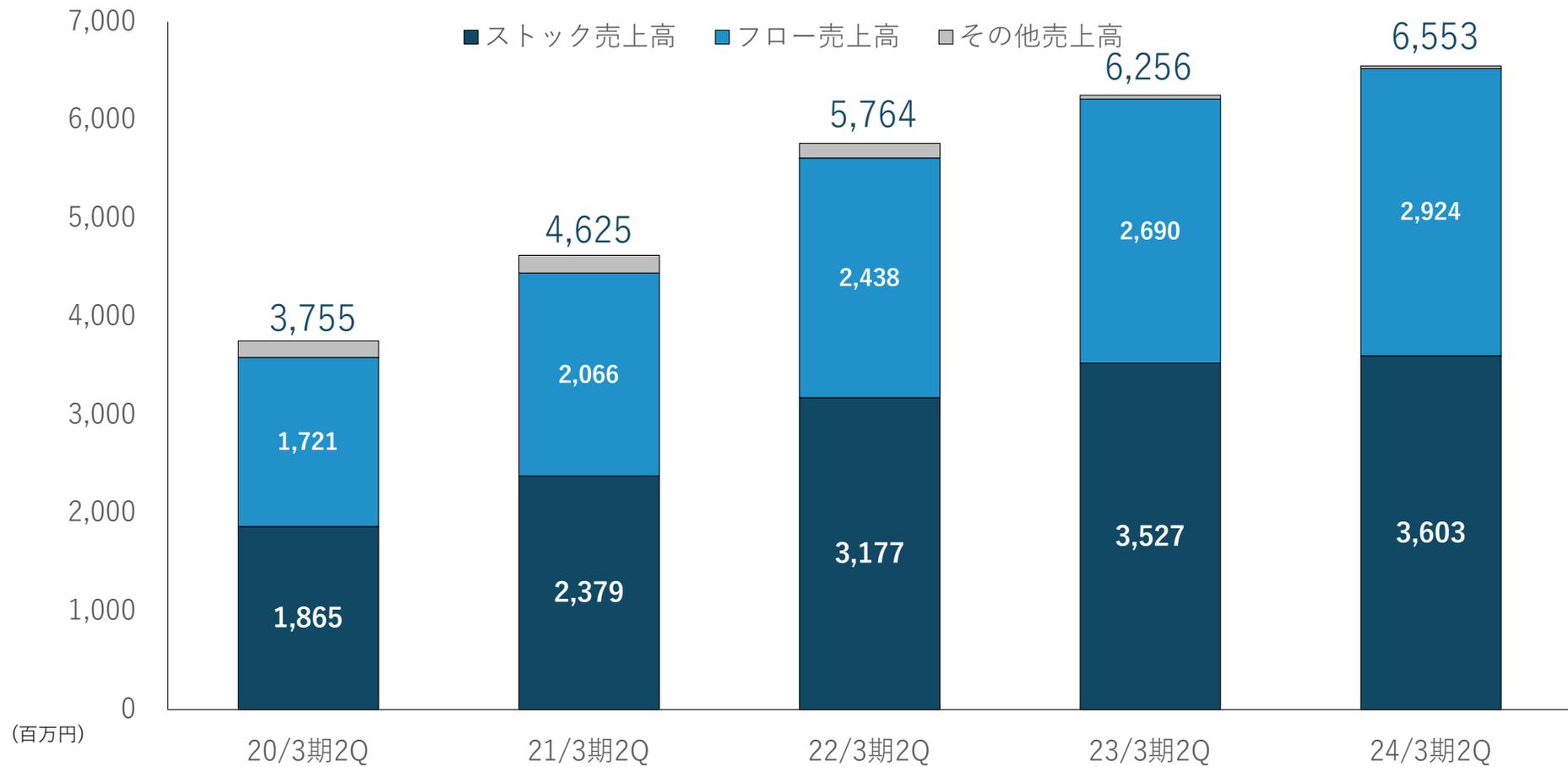
ロボット事業業績推移 (第2四半期)

2023年3月期は積極的に先行投資を行っていましたが、今期は先行投資の適正化を図り、市場拡大に備えたブランディングを行っています。保有件数増により売上総利益を伸ばしつつ、販管費を改善することで営業損益を大幅改善



フロー・ストック別売上高推移 (第2四半期)

ストック売上高は第2四半期として過去最高の36億円 (前年同期比+2.1%)

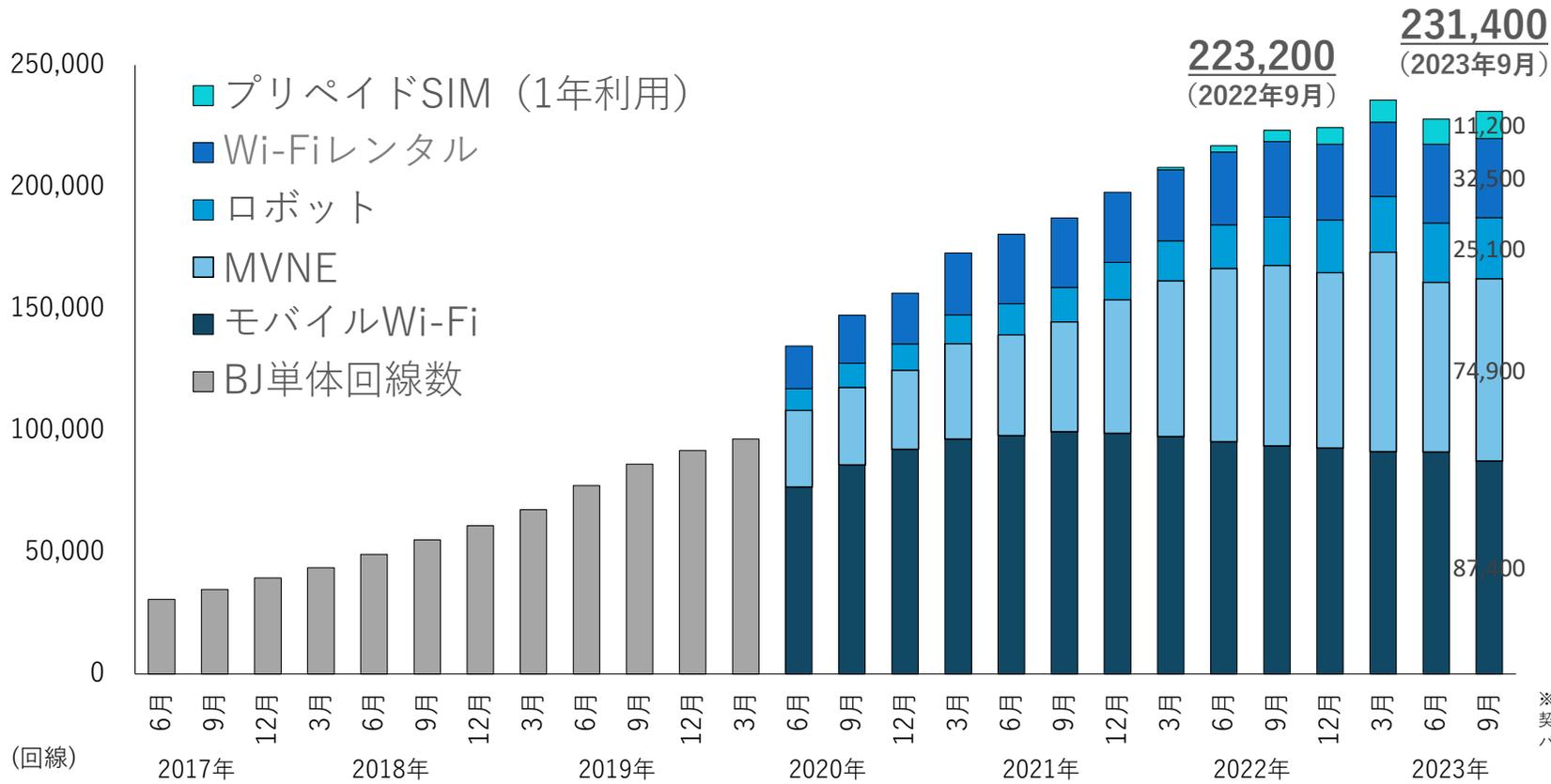


契約回線数の推移

回線数は、231,400回線（前年同期末比+3.7%）

ロボットは、25,100回線（前年同期末比+26.4%）

プリペイドSIM（1年利用）は、11,200回線（前年同期末比+6,600回線）



※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、ベネフィットジャパングループの契約回線数（区分）

III.2024年3月期第2四半期までの主な取組み

インターネット通信サービス事業の主な取組み

「NETAGE」海外サービスの提供を開始

モバイルルーターレンタル「NETAGE」は、これまで国内特化でレンタルサービスを展開していましたが、海外でも利用したいというニーズに対応し、海外サービスの提供を開始



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!

世界最大136カ国
幅広く使える!

海外料金
たった1日1,100円~

SIMの容量次第
海外でも
電源ONに
するだけ!

階段制料金プランなどの新ブランド 「Matchmo」販売開始

モバイル Wi-Fi 端末代金込みで5GB までなら月々の支払額が980円（税別）から気軽に始めることができ、物価高の影響やテレワークなどお客様の多様な使用状況にマッチしたプランなどを提供し、30-40代のお客様を中心に新たなターゲット層にアプローチすることを目指します。



あなたに、マッチモ!

Matchmo

eSIM の情報発信メディア「eSIM.love」 を創刊

革新的なテクノロジーである eSIM に焦点を当て、その情報発信を目的とし新しいメディアプラットフォーム「eSIM.love」を創刊

eSIM.love

ロボット事業の主な取組み

「RoBoHoN」の7周年を記念したオリジナルグッズ販売

シャープ株式会社及び株式会社ローソンエンタテインメントと連携し「RoBoHoN」の7周年を記念したオリジナルグッズを全国のローソン店頭にあるマルチメディア端末 Loppi、HMV&BOOKS onlineにて販売
(受付期間5/26～7/2)



「ChatGPT」を活用したロボホン向け新アプリ提供開始

「ChatGPT」を活用したロボホン向け新アプリケーション「お話作ろう」を提供開始



Powered
by ChatGPT

BOCCO emo の体験モニター調査

東京ガス株式会社、ユカイ工学株式会社と提携し、ユカイ工学の BOCCO emo に東京ガス提供のコンテンツを追加した Robot Planet モデルを使用した体験モニター調査を実施



ロボット事業のメディア露出の強化

地方テレビCM及びテレビ、ラジオ番組などでロボット事業が露出



地方テレビ
CMを
9エリアで
実施

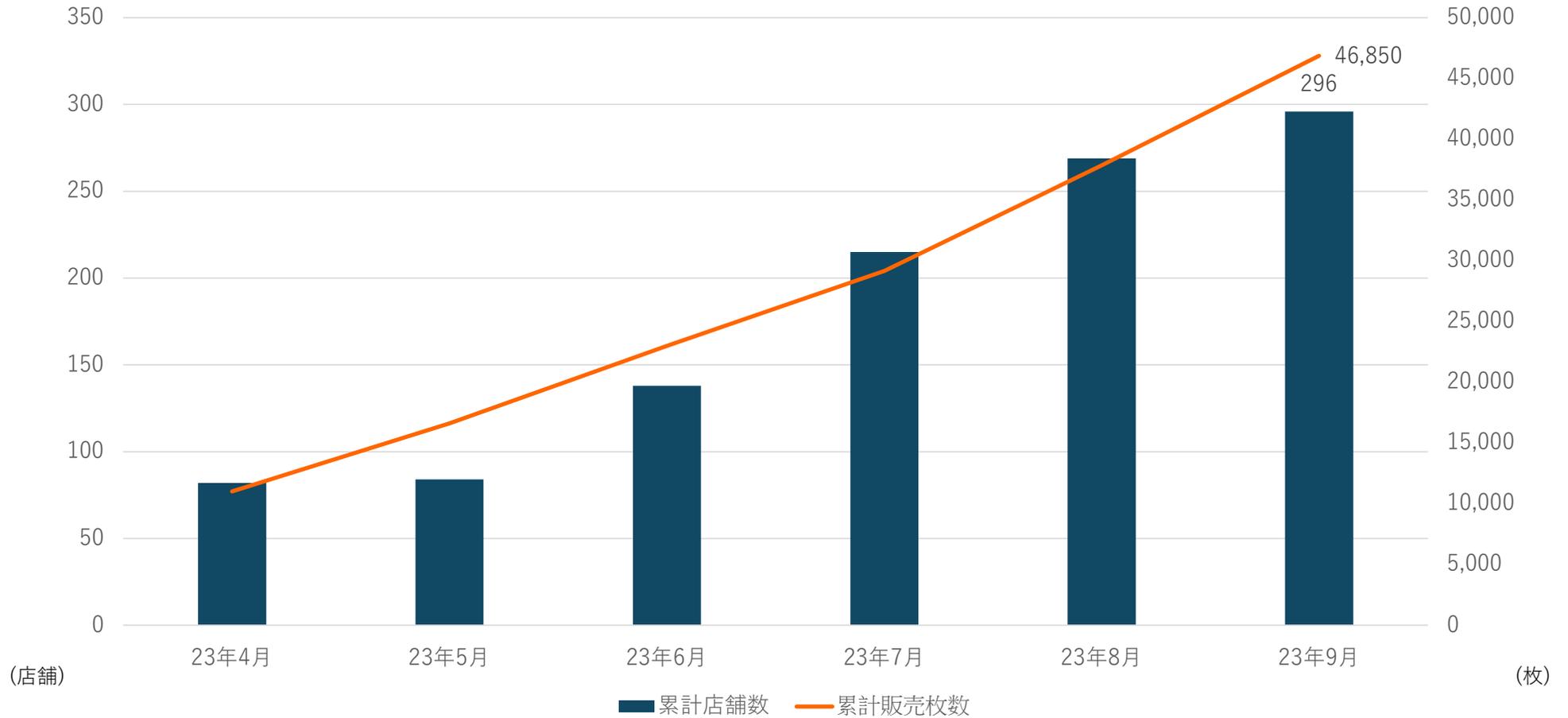
テレビなど
15番組で
ロボット事
業が取材さ
れる

テレビCM：石川県、富山県、新潟県、宮城県、北海道、島根県、鳥取県、岡山県、香川県

番組露出：東北放送(TBC)「ひるまでウォッチン!」、東日本放送(KHB)「突撃!ナマイキTV」、NST新潟総合テレビ「スマイルナビゲーション」、テレビ新潟放送網「新潟一番サンデープラス」、札幌テレビ放送(STV)「どさんこワイド179」、北海道テレビ放送(HTB)「イチモニ!(土曜2部)」、北陸放送「絶好調W」、北陸朝日放送「ふむふむ」、富山テレビ放送「フルサタ!」、富山テレビ放送「サタデートピックス」、山陰中央テレビ(TSK)「SOUP」、山陰中央テレビ(TSK)「ひるまえ えいっとくんハウス」、テレビせとうち(TSC)「ななスパBIZ」、瀬戸内海放送(KSB)「Newsジェニック」、山陽放送(RSK)「ライブ5時 いまだキッ!」、ラジオNIKKEI「この企業に注目!相場の福の神」、ウェブメディア「わたしのIFA」など

プリペイドSIM（短期）の取扱を拡大

プリペイドSIM（短期）は、家電量販店、ドラッグストア、ホテル、空港などの主要店舗を中心に取扱を拡大し、累計店舗数296店舗、累計販売枚数は46,850枚





IV.2024年3月期通期計画の進捗

2024年3月期の連結業績予想に対する進捗

通期計画に対する進捗は、売上高及び利益ともにおおむね計画通り
 投資有価証券売却益の要因もあり親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益は進捗率79.7%

(百万円)

	24年3月期		
	通期計画	第2四半期	進捗率
売上高	13,000	6,553	50.4%
営業利益	840	480	57.1%
経常利益	838	483	57.6%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	542	432	79.7%

V.株主還元に関する方針

株主還元に関する方針

2023年11月10日の取締役会にて、株主還元に関する方針の策定を決議しましたのでお知らせいたします

基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、将来の事業展開と経営体質の強化のための内部留保の確保との最適バランスを検討した上で、株主還元の充実を図ります。

配当

利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を前提とし、**2026年3月期までに配当性向30%への順次引き上げ**を目指します。

自己株式取得

機動的な資本政策の遂行による資本効率の向上を通じ、株主の皆様への利益還元を図るために自己株式の取得を行っています。

- (ご参考) 自己株式取得の実績
取得した自己株式の累計 (2023年10月31日現在)
- (1) 取得した株式の総数 58,400株
 - (2) 株式の取得価額の総額 70,217,900円

株主優待

株主優待制度として、商品券及び取扱商材の割引クーポンを贈呈しております。



Appendix

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	東証スタンダード
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月末）
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

強み

当社の強みは、20年以上のキャリアを通じて10,000店舗を超える販売ネットワークを構築し、累計120万人の新規顧客を開拓してきた「コミュニケーションセールス」を核に、大手量販店などの優良販路、価格競争力のある仕入れ、信用力など

コミュニケーション
セールスで潜在顧客を
開拓する
販売力

10,000店舗を超える
大手商業施設の
**販売
ネットワーク**

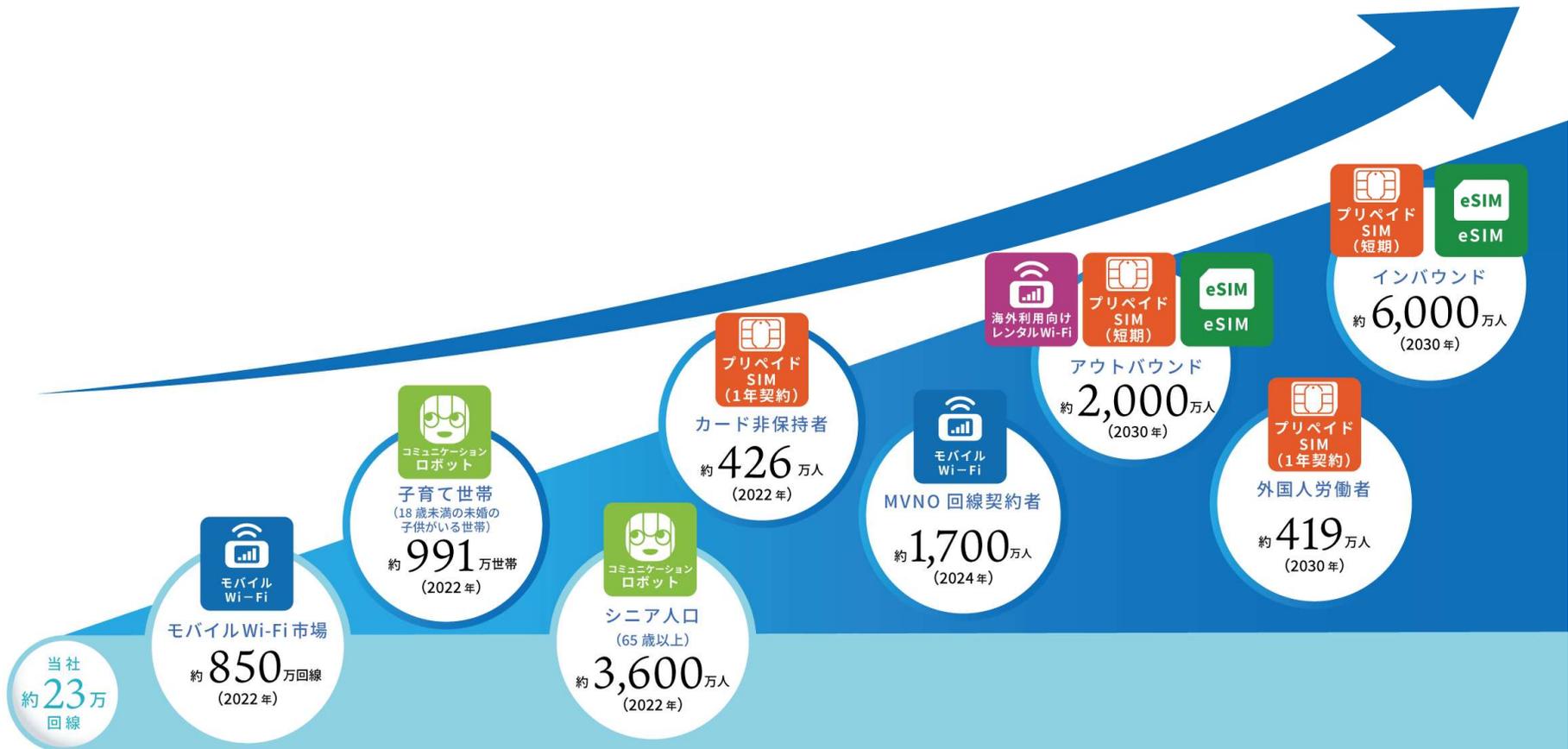
大手量販店などの
優良販路

設立 27 年、
長年の販売実績に
もとづく
信用力

23万回線を超える
契約回線数に
裏打ちされた
価格競争力のある
仕入れ

中期経営方針 (23年5月10日発表済み)

24年3月期から既存事業領域である若者層中心のモバイルWi-Fi市場、シニア層中心のコミュニケーションロボット市場に加え、新規事業領域としてコミュニケーションロボットの進化による子育て世帯、プリペイドSIMによるインバウンド、外国人労働者などの領域拡大



中期経営方針 (23年5月10日発表済み)

24年3月期から既存販路である大手商業施設、大手量販店などの優良販路に加え、大手販路を面として抑え、多様な通信サービスを多岐にわたるルートで提供

WEB SITE

空港・主要駅

百貨店

ホテル

ショッピングモール

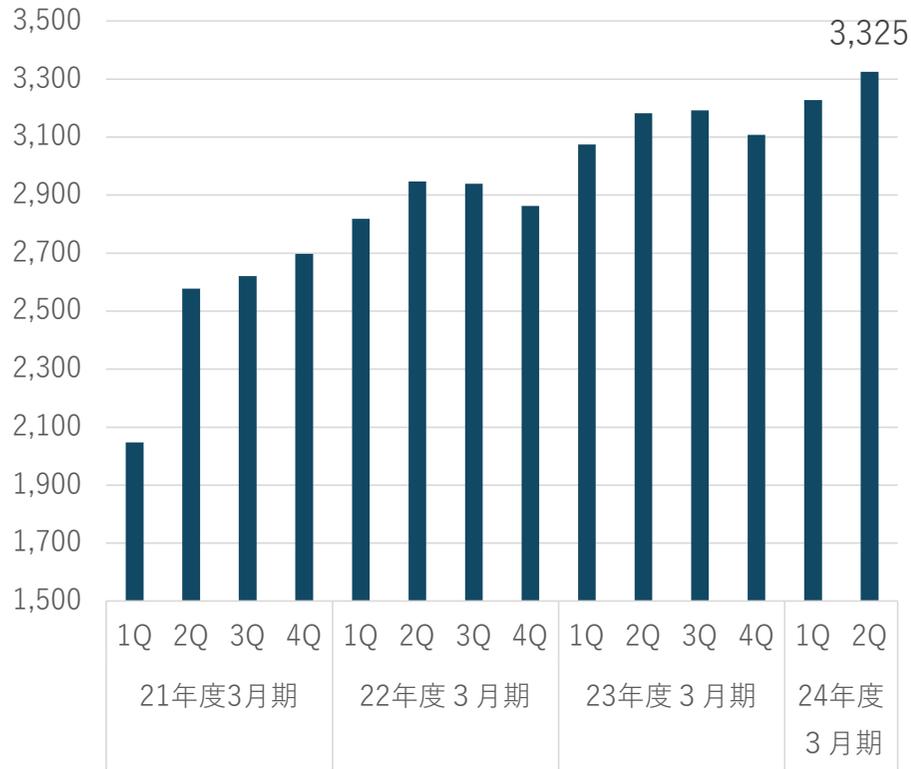
量販店

ドラッグストア

新たな成長に向け、点モデルから面モデルへの転換

連結業績推移

売上高



(百万円)

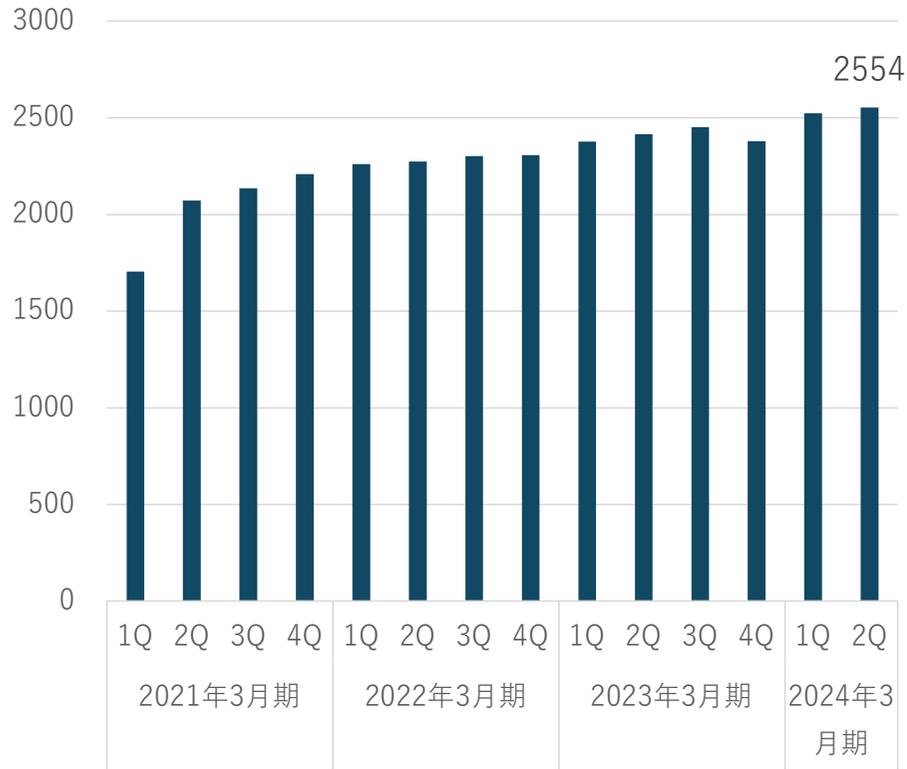
経常利益及び経常利益率



(百万円)

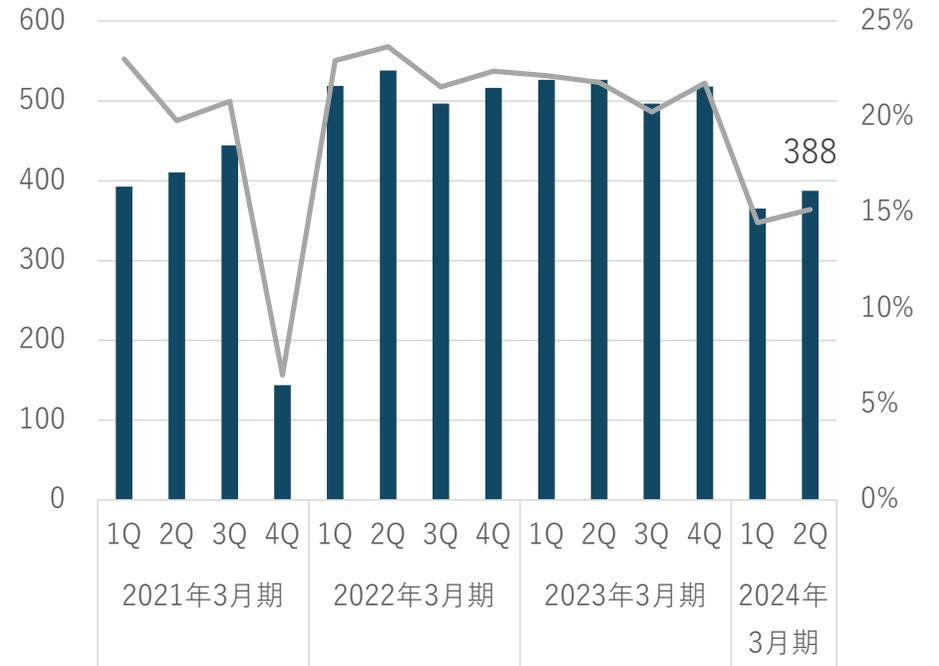
インターネット通信サービス事業業績推移

売上高



(百万円)

営業利益及び営業利益率

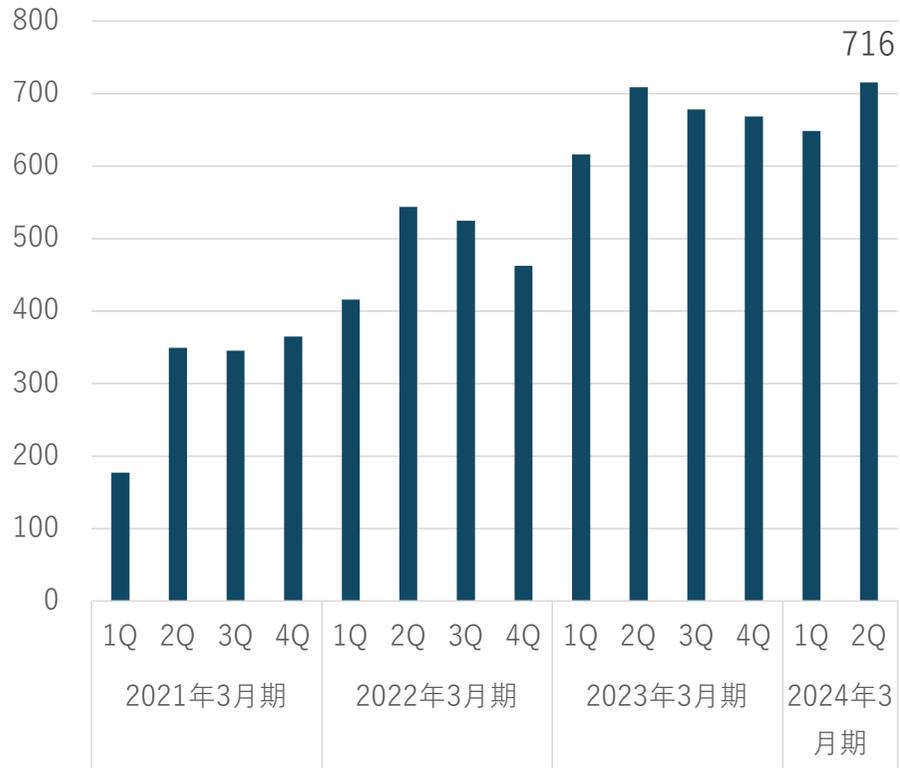


(百万円)

■ インターネット通信サービス事業営業利益
— インターネット通信サービス事業営業利益率

ロボット事業業績推移

売上高



(百万円)

営業利益及び営業利益率



(百万円)

数字で見るベネフィットジャパン

安定的なストック売上高、自己資本、保有契約回線数を基礎に、コミュニケーションロボット、プリペイドSIMなど成長事業に投資

連結売上高

6期連続増収
125億円

(2023年3月期)

ストック売上高

売上高構成比56.8%
71億円

(2023年3月期)

コミュニケーション
ロボット事業売上高

国内トップクラス
26億円

(2023年3月期)

連結経常利益

10億円

(2023年3月期)

自己資本

66億円

(2023年3月末)

自己資本比率

65.5%

(2023年3月末)

ROE

8.7%

(2023年3月期)

従業員数

380名

(2023年4月)

拠点

販売ネットワーク
10,000店舗超

(2023年3月末)

保有契約回線数

インターネット通信
約23万回線

(2023年9月)

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。

本発表において掲載されている情報の中には、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、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。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。

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。

すべての人々にテクノロジーの恩恵を

Benefit of Technology to All People!