

株式会社ベネフィットジャパン  
(証券コード：3934)

# 2025年3月期 決算説明資料

(2024年4月1日～2025年3月31日)



# 目次

- 1.会社・事業紹介
- 2.2025年3月期 通期業績
- 3.成長戦略
- 4.2026年3月期 業績見通し
- 5.株主還元方針
- 6.参考情報

# 1.会社・事業紹介

# 会社概要

1996年  
設立



**BENEFIT JAPAN**

株式会社ベネフィットジャパン  
(東証スタンダード 証券コード：3934)

## 本社所在地

大阪府中央区道修町 1-5-18  
朝日生命道修町ビル 2F

## 拠点

東京事業所  
大阪事業所  
鹿児島事業所

## 主な事業

インターネット通信サービス事業  
ロボット事業

## 子会社

株式会社モバイル・プランニング  
株式会社ライフスタイルウォーター

## 資本金

**658** 百万円

## 従業員数

連結 **318** 名  
(2025年3月末)

# 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

当社とは

目指す姿

ビジョン

仮想移動体通信事業者  
(MVNO)として  
多様な通信サービスを  
多岐にわたるルートで  
提供しています

## インターネット通信 サービス事業

大手キャリアが対応しにくい、  
きめ細かく対応する  
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  
最適なサービスを  
提供する



## ロボット事業

(家庭用コミュニケーション)  
ロボット

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

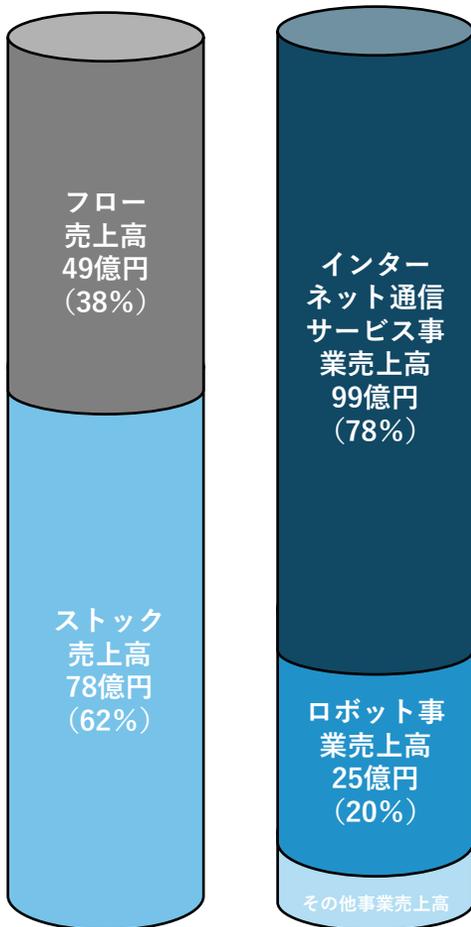


すべての人々に  
テクノロジーの恩恵を



# 事業紹介

保有回線数  
約28万回線



2025年3月期連結売上高  
(127億円)

## インターネット通信サービス事業

モバイルWi-FiやSIMカード、eSIMの販売やレンタルを中心に、MVNE事業など、多様なインターネット通信サービスを提供しています。個人、法人、外国人観光客など幅広いターゲット層を対象とし、多岐にわたるルートで事業を展開しています。

ONLYMobile

NETAGE

MVNE

DH Mobile  
DHリチャージ

ONLYSIM

世界とつながる eSIM  
Matchmo

eSIM.love

J-FITE  
PREPAID

## ロボット事業

ロボット事業では、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を一貫して提供。生成AI（ChatGPTなど）の活用により、ロボットの会話性能をさらに高め、高齢化社会への対応サービスを展開しています。

国内  
トップクラス  
売上

ONLYROBO

Robot Planet

ロボロッ  
Robot closet

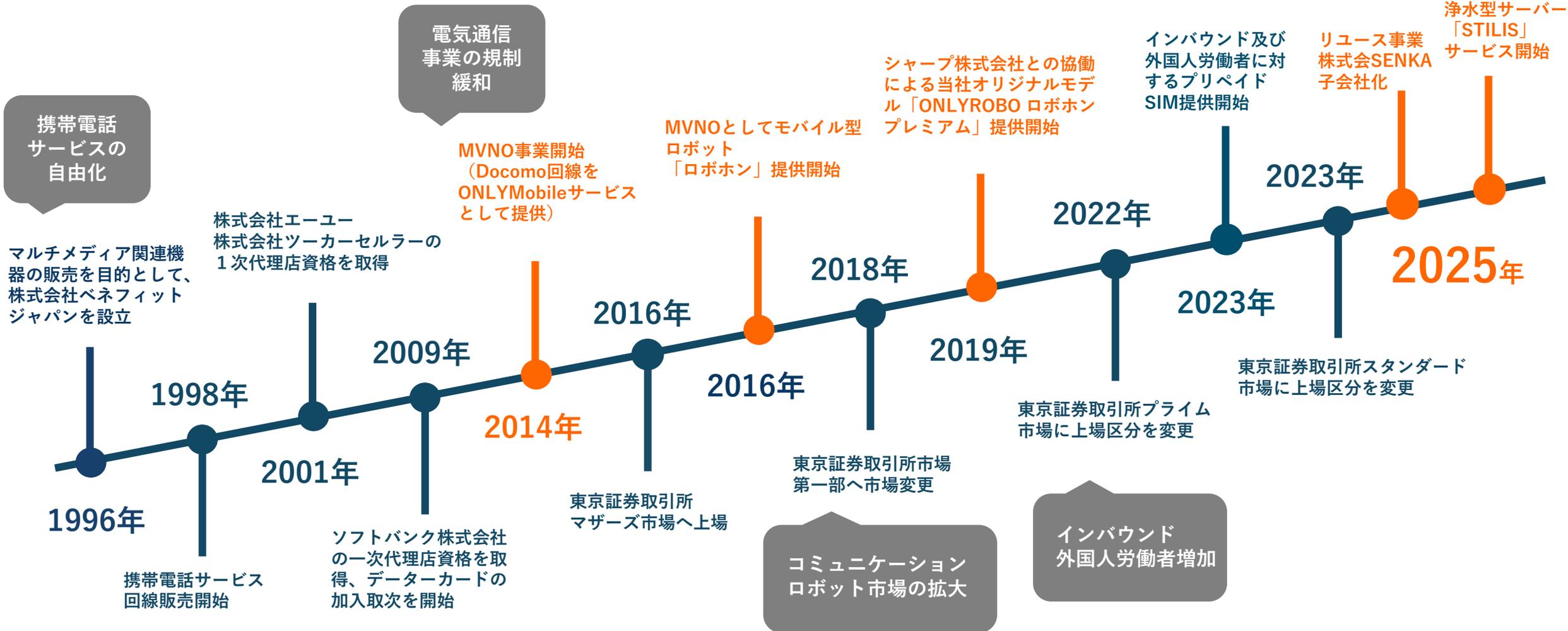
RoBoHoN  
ゼミナール

# 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

新型コロナ5類  
感染症に移行

SDGs・ESG



## 2.2025年3月期 通期業績

# 業績ハイライト

過去最高



契約回線数

28.2 万回線

前期比：+17.0%



連結売上高

12,745 百万円

前期比：△2.5%



連結経常利益

1,236 百万円

前期比：+37.4%



上方修正

(計画比)

売上：242 百万円 増

経常利益：13.3% 増

配当



43円

20円  
前期実績

EPS

141.17円

前期比：+13.8%

FCF

1,107 百万円

前期比：+13.5%

ネットキャッシュ

2,248 百万円

前期比：+64.0%

# 連結損益計算書及び配当

インターネット通信サービス事業において、販売拠点を「点」から「面」へと拡大し、取扱店舗数を1,600店舗に拡大しました。1年利用可能なプリペイドSIMの好調な販売や効果的なパートナー戦略により、契約回線数は過去最高を記録しました。また、採算性の低いチャネルからの撤退や販売コストの適正化を進め、収益性を改善しました。

(百万円)

連結業績	24年3月期	25年3月期			
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額	期初業績予想 (2024年5月発表)
売上高	13,065	<b>12,745</b>	△2.5%	△320	12,503
インターネット通信サービス	10,011	<b>9,884</b>	△1.3%	△127	-
ロボット	2,824	<b>2,535</b>	△10.3%	△289	-
その他	229	<b>325</b>	+42.1%	+96	-
営業利益	886	<b>1,220</b>	+37.7%	+333	1,085
経常利益	899	<b>1,236</b>	+37.4%	+336	1,090
親会社株主に帰属する 当期純利益	734	<b>830</b>	+13.1%	+96	725
EPS (円)	124.06	<b>141.17</b>	+13.8%	+17.11	123.21
1株あたり配当金 (円)	20	<b>43</b>	+115.0%	+23	28

# 連結貸借対照表 要約

2025年3月期決算では、総資産と純資産が前年から増加し、自己資本比率も64.7%から66.8%へ向上するなど、財務基盤が一層強化されました。特に、現預金が大幅に増加したほか、1株当たり純資産も1,230円から1,349円に増加しました。

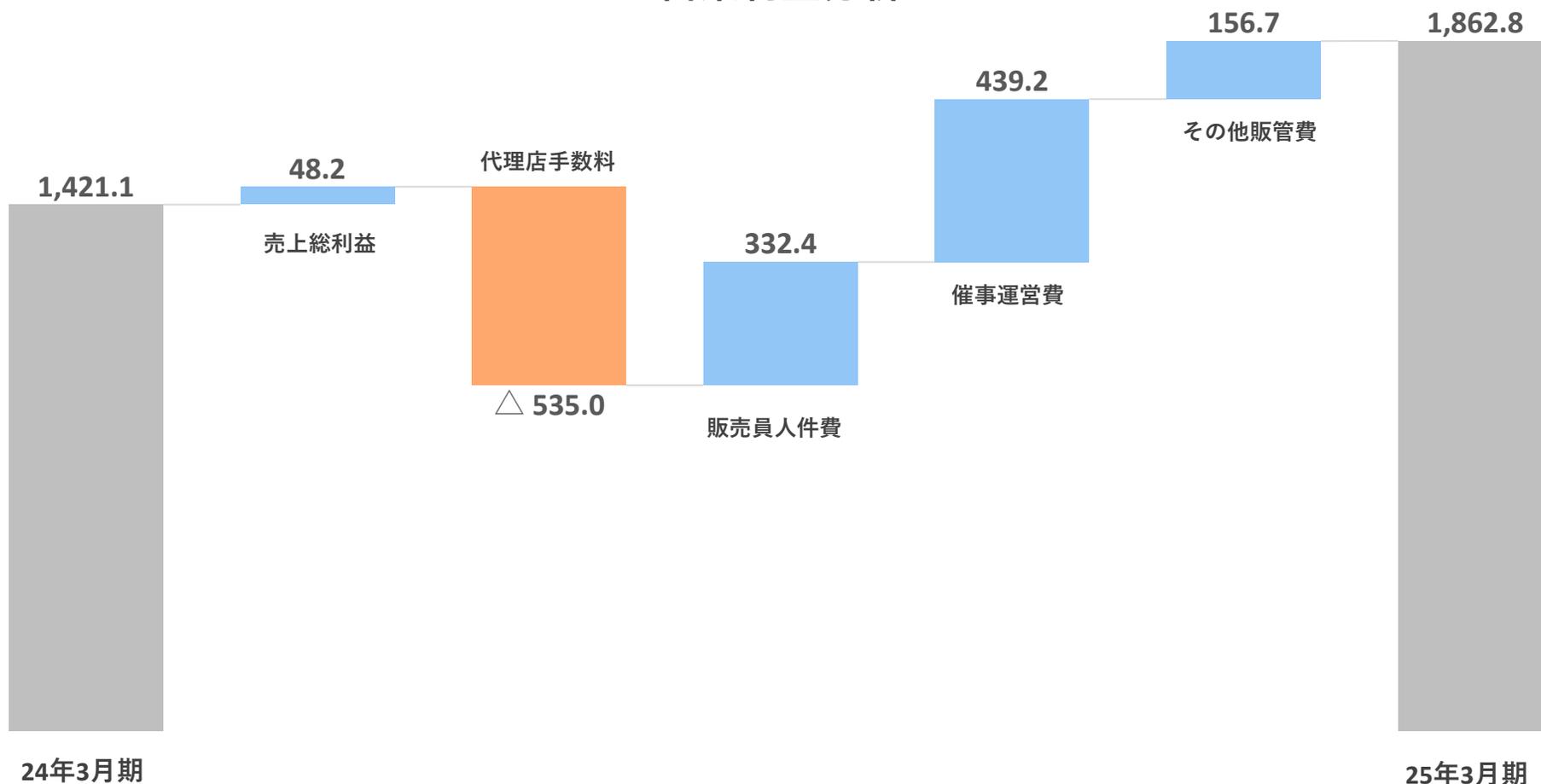
(百万円)

資産の部	24年3月期	25年3月期	増減額	負債純資産の部	24年3月期	25年3月期	増減額
<b>流動資産</b>	10,178.9	11,045.2	866.3	<b>流動負債</b>	3,319.4	2,549.5	△769.9
現金及び預金	3,132.2	4,229.7	1,097.5	短期借入金	850.0	400.0	△450.0
割賦売掛金	5,445.6	4,983.3	△462.3	1年内返済予定の長期借入金	321.3	290.0	△31.3
その他	1,600.9	1,832.1	231.2	その他	2,148.1	1,859.5	△288.6
<b>固定資産</b>	1,023.8	816.2	△207.6	<b>固定負債</b>	635.6	1,371.3	735.7
有形固定資産	257.3	182.9	△74.4	長期借入金	581.2	1,285.0	703.8
無形固定資産	212.2	178.3	△33.9	その他	54.3	86.3	32.0
投資その他	554.2	454.9	△99.3	<b>純資産</b>	7,247.7	7,940.5	692.8
<b>資産合計</b>	11,202.7	11,861.4	658.7	<b>負債純資産合計</b>	11,202.7	11,861.4	658.7

# インターネット通信サービス事業営業利益増減分析

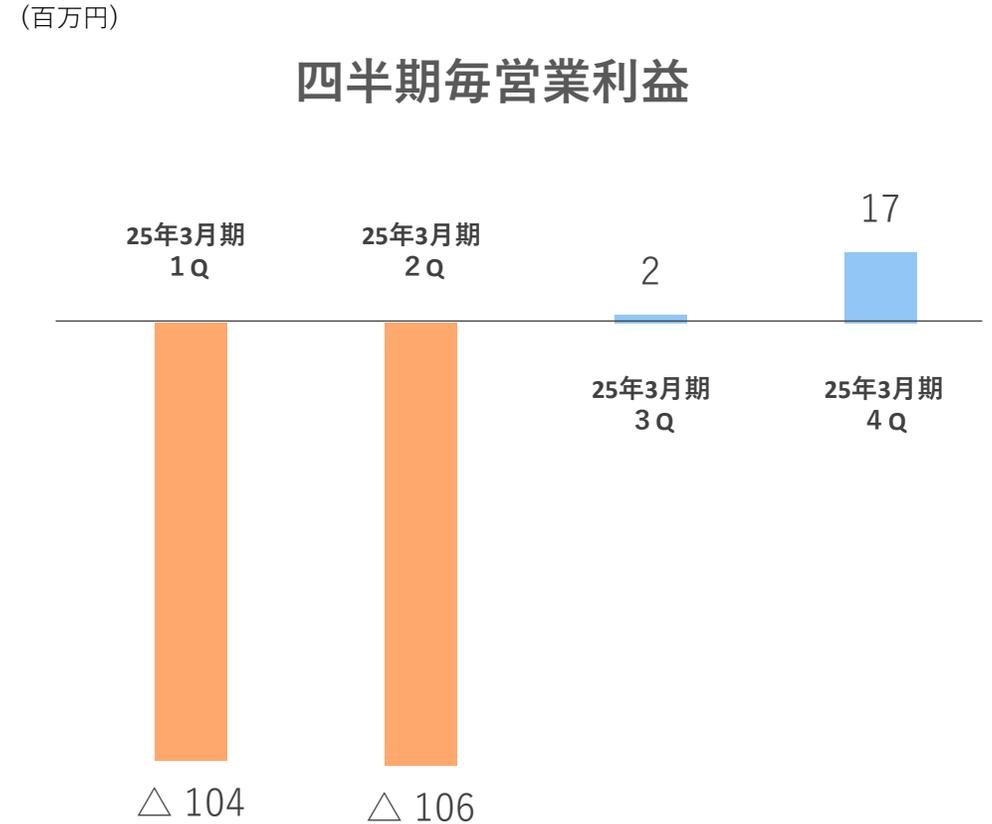
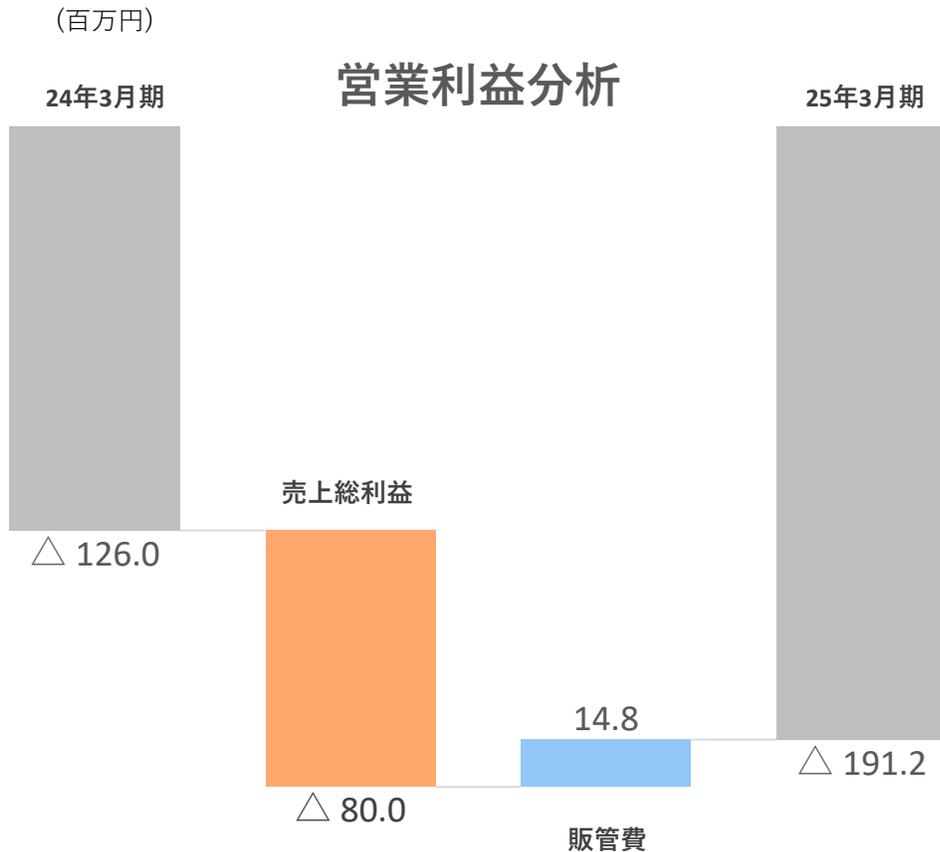
収益構造の最適化と販売網の拡大を進め、採算性の低いチャネルから撤退しつつ、経営資源を効率的に配分。取扱店舗を1,600店に拡大して顧客接点を増やし、プリペイドSIMやモバイルWi-Fiの好調な販売により契約回線数が過去最高を記録。通信事業の安定基盤を確立しました。

営業利益分析 (百万円)

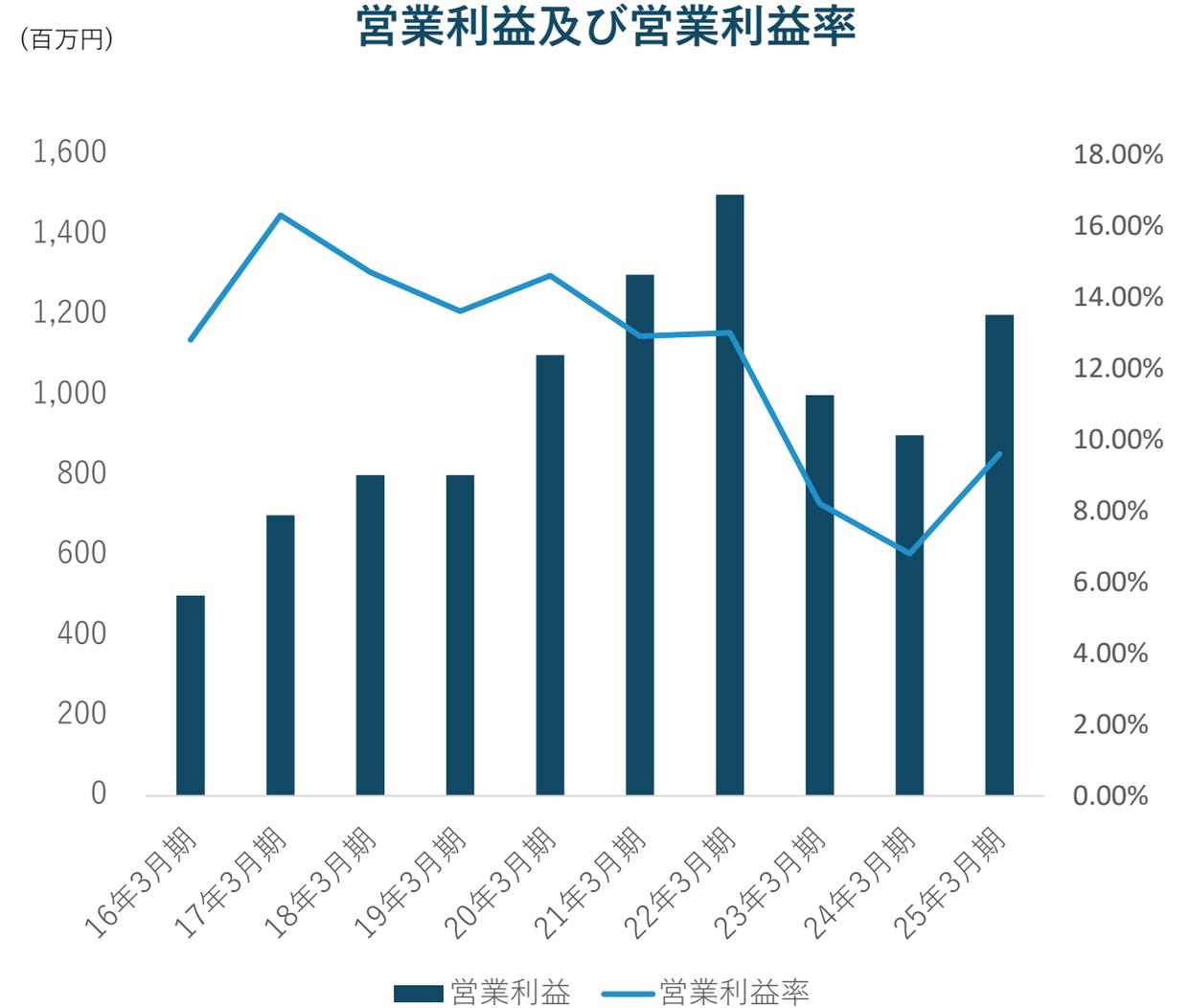
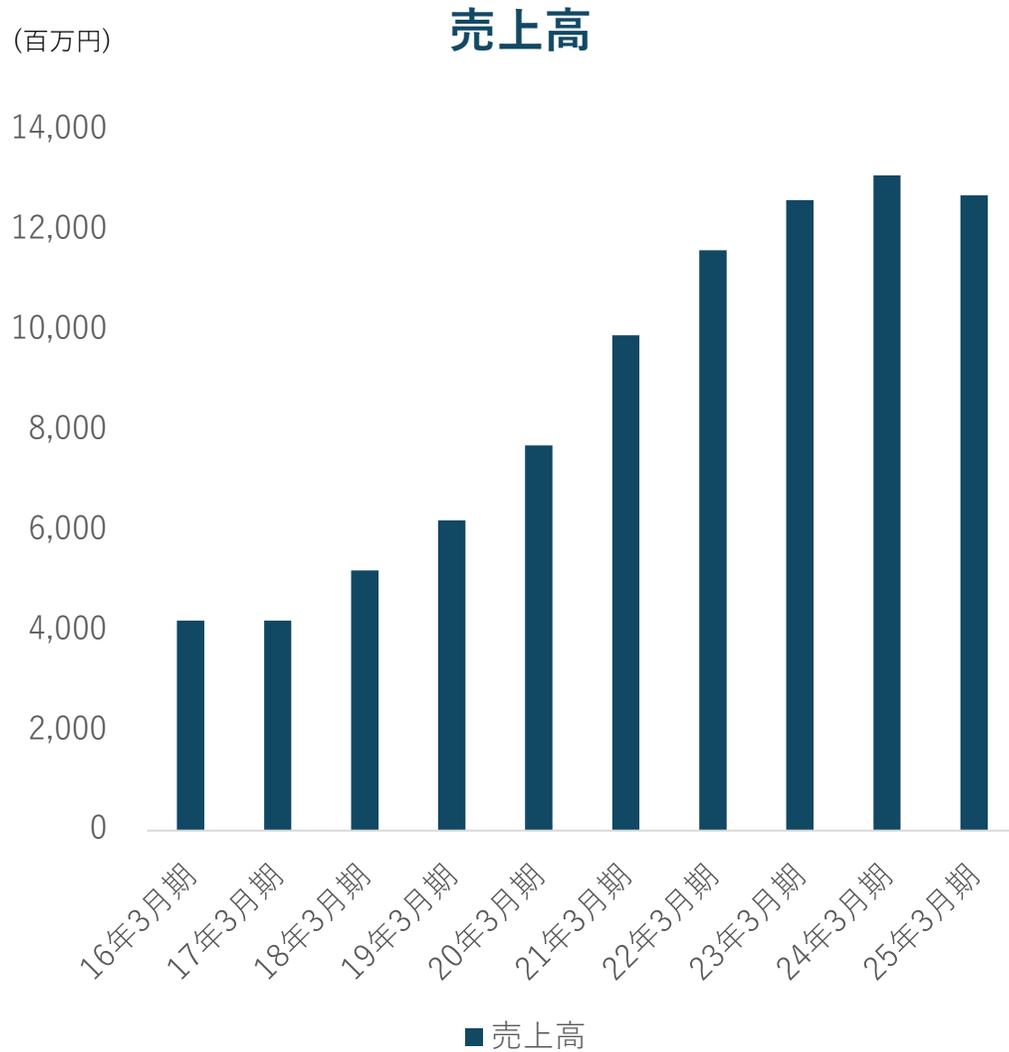


# ロボット事業営業利益増減分析

業務品質の向上を目指し、重点的な人員配置と販売体制の見直しを実施した結果、上期は一時的に生産性が低下しました。しかし、プロセス改善が着実に進んだことで、下期には催事コストを含む販売費の効率化を徹底しました。また、保有顧客数の増加に伴い、ストック売上高も拡大しました。その結果、第3四半期および第4四半期の連結会計期間で営業利益を黒字化することに成功しました。

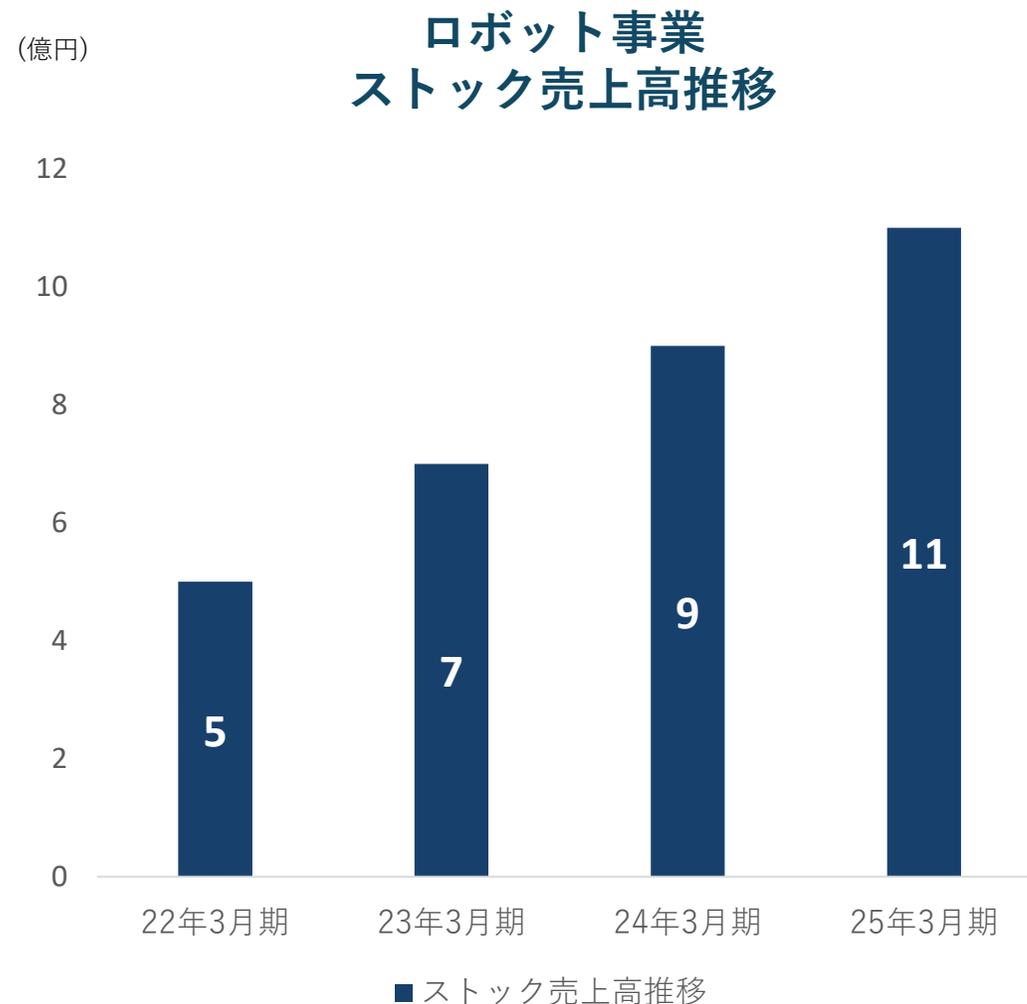
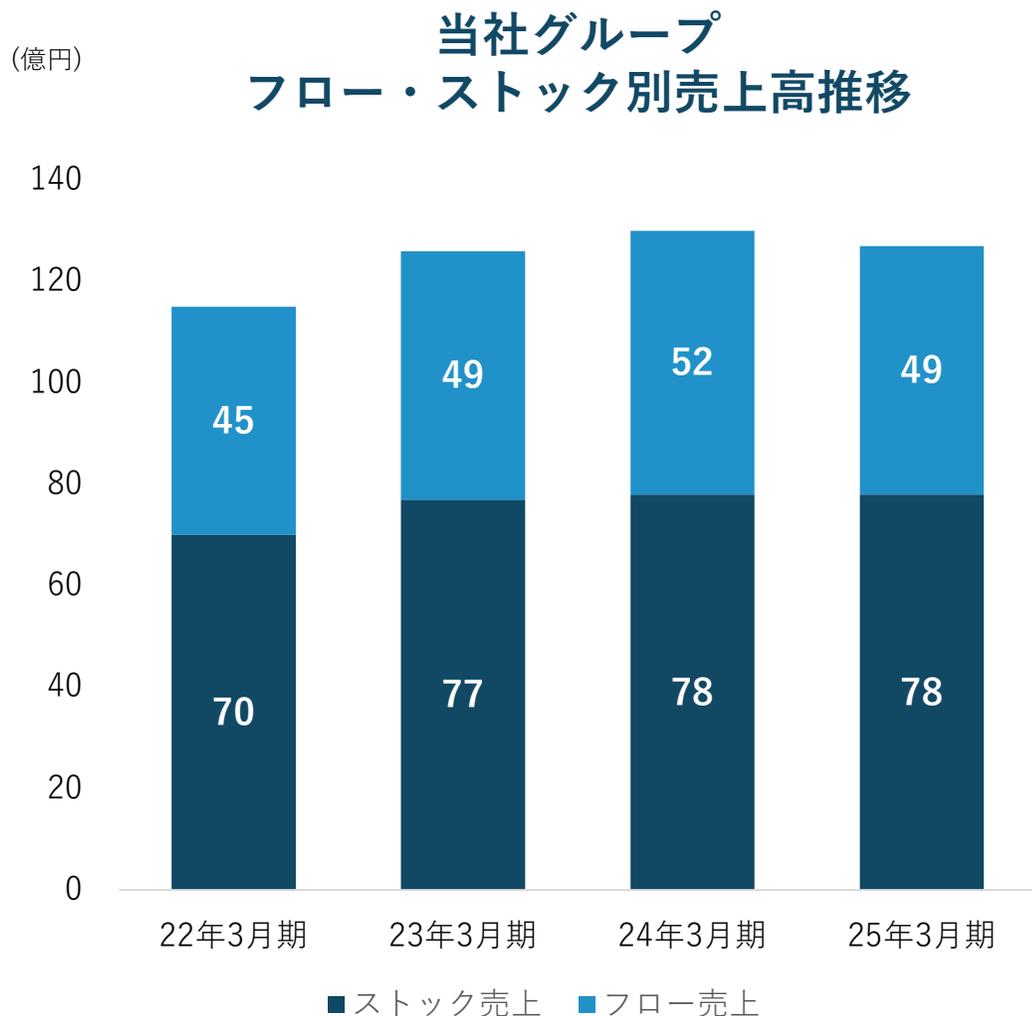


# 連結売上高及び営業利益推移



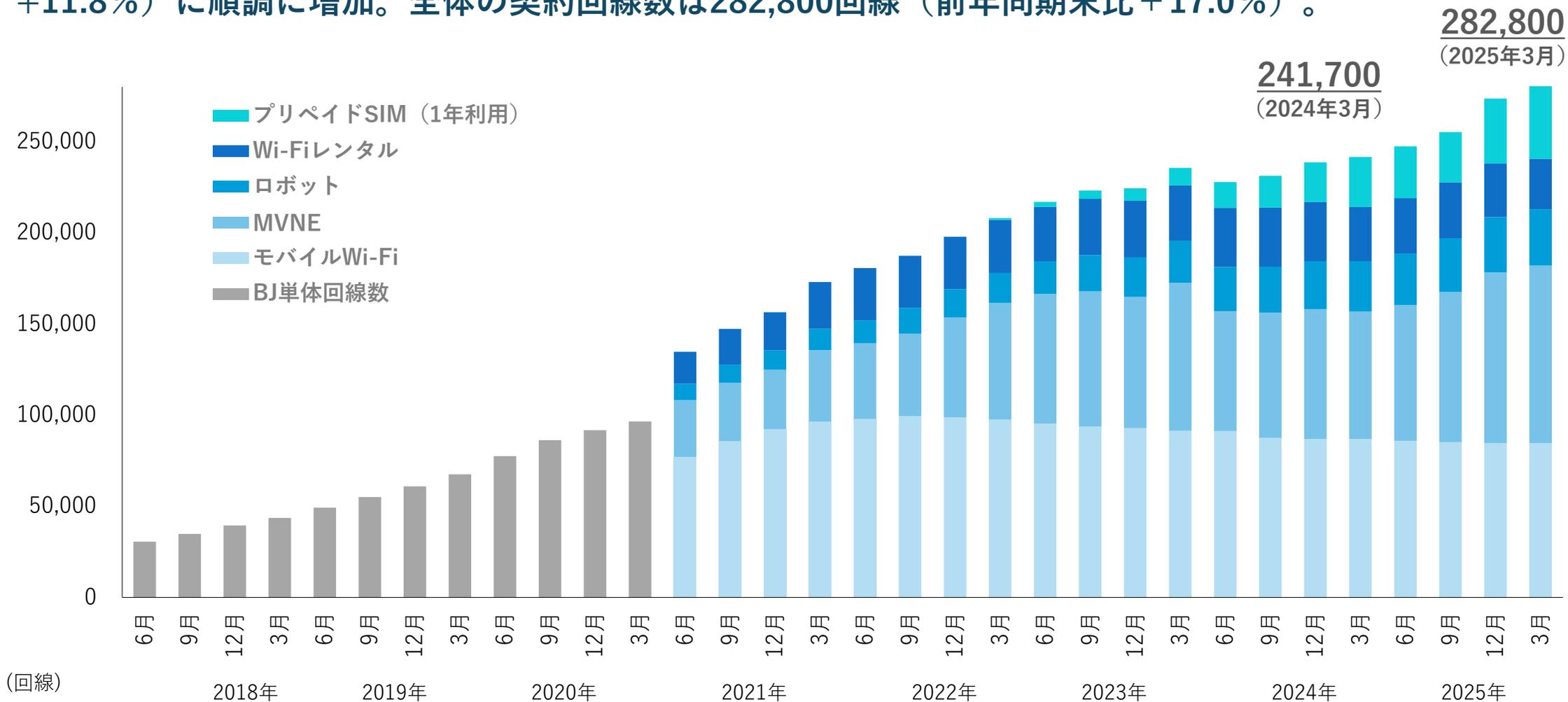
# フロー・ストック別売上高推移

ストック売上高は売上高の62%を占めています。ロボット事業のストック売上高が順調に拡大。



# 契約回線数の推移

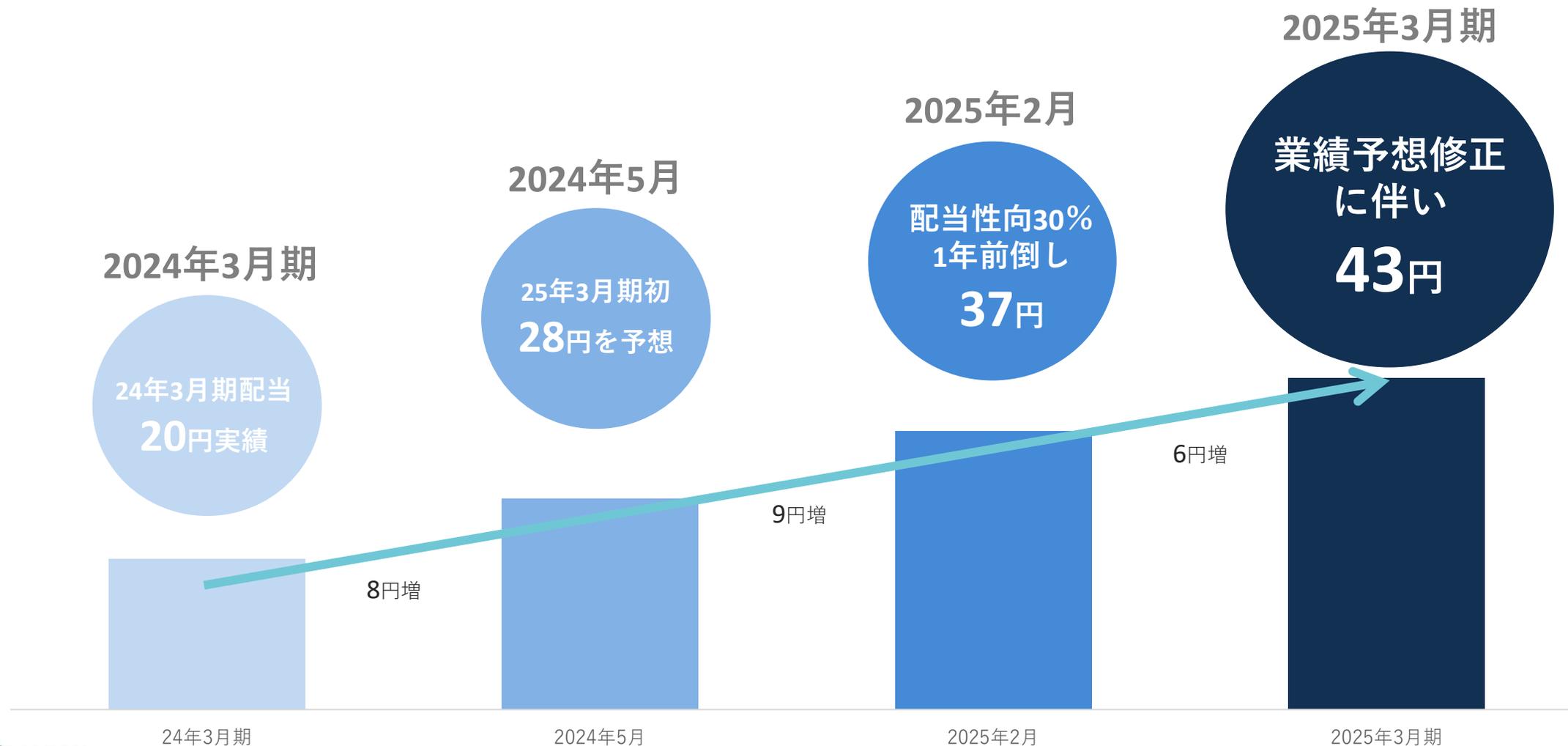
外国人労働者、外国人留学生の需要増でプリペイドSIM（1年以上利用）は42,100回線（前年同期末比+53.3%）、MVNEは97,400回線（前年同期末比+39.0%）に増加。ロボットは、30,900回線（前年同期末比+11.8%）に順調に増加。全体の契約回線数は282,800回線（前年同期末比+17.0%）。



※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）

# 2025年3月期の配当

株主の皆様へ利益還元を図り、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の一環として  
配当性向を30%に引き上げることとし、2025年3月期の配当は、2024年3月期比で23円引き上げ43円とします。



## 3.成長戦略

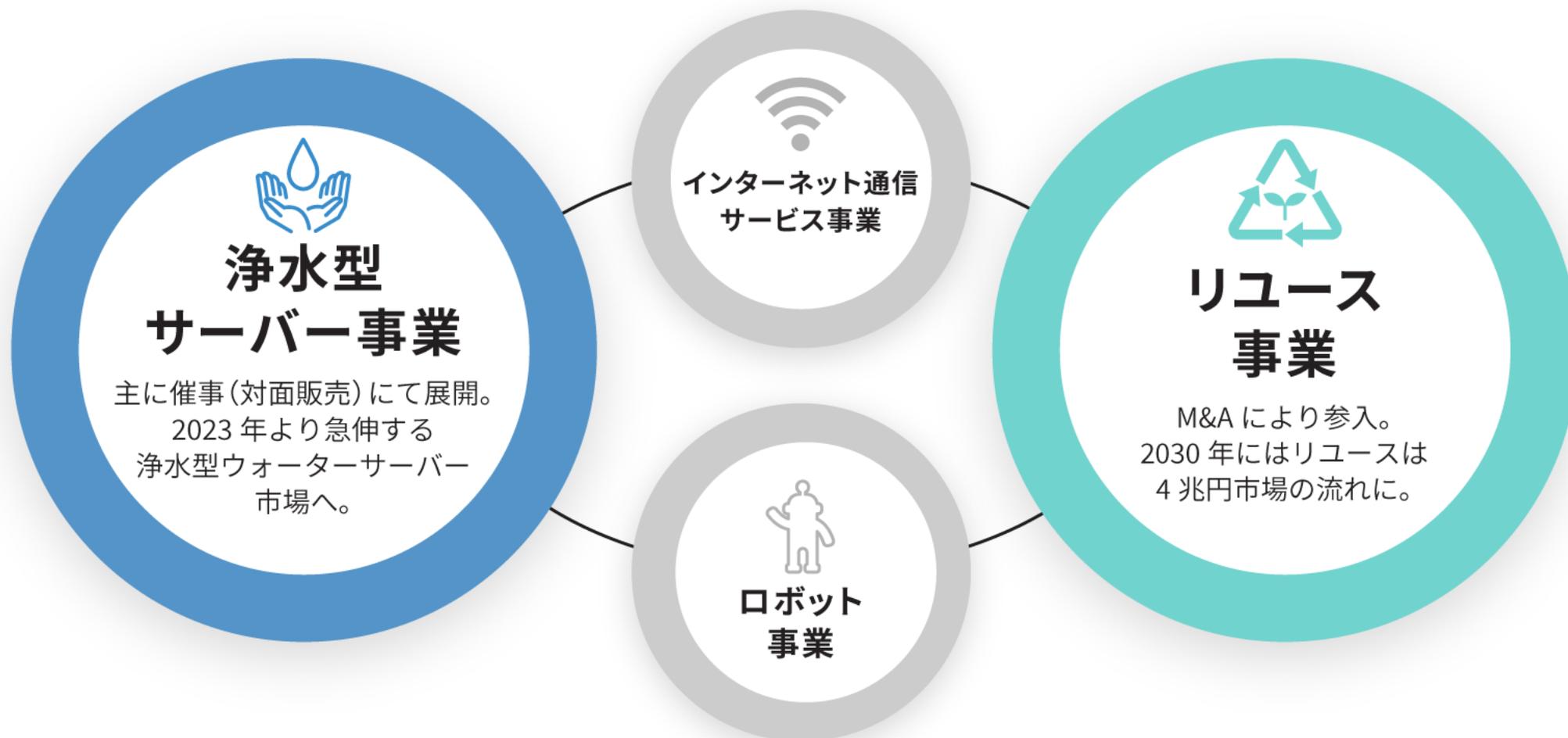
# Group Mission

お客様が  
よろこぶ

販売  
パートナーが  
よろこぶ

# Group Mission

達成のために  
既存事業に加えて2つの新規事業を展開



# Group Mission

お客様が  
よろこぶ

販売  
パートナーが  
よろこぶ

## ベネフィットジャパンは、お客様の暮らしに寄り添う ライフスタイルアレンジメント を目指します



# Group Mission

お客様が  
よろこぶ

販売  
パートナーが  
よろこぶ

この2年間で取扱い店舗が  
**1,600**店に

商品ラインナップが増加

販売パートナーもよろこぶ展開

**関係強化**を図る

併売力  
**UP**



浄水サーバー



ロボット



Wi-Fiルーター・プリペイドSIM

商品  
ラインナップ

取扱い店舗数 **約1,600** 店舗

携帯ショップ・ディスカウントストア・量販店・ホテル・百貨店・ドラッグストア・空港・WEBサイト等

# 浄水サーバー事業への参入

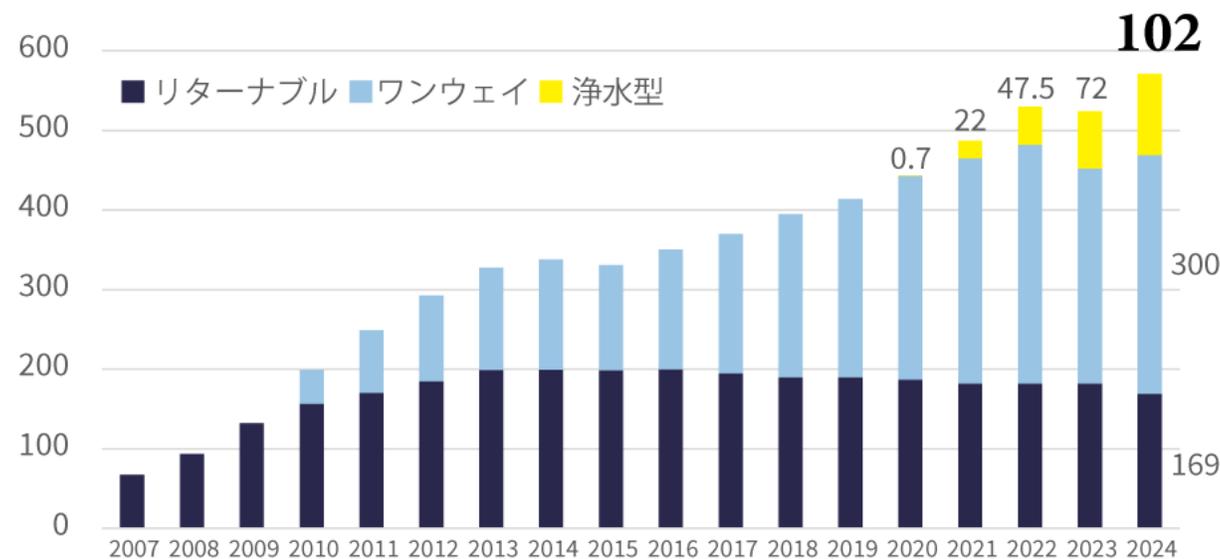
約 570 万世帯でウォーターサーバーが使用される中、浄水型ウォーターサーバーは、宅配水の交換が不要という利便性や月額定額制でリーズナブルな経済性が評価され、宅配水ユーザーからの切替、新規顧客開拓が急速に進む。(推定 102 万台)

当社はグループ会社を通じて 17 年間天然水宅配事業を行い、多くの経験と知見を取得。

事業指針として「宅配水の生産工場」を保有せず事業展開したため、浄水サーバーの展開に大きく舵をきる事が可能に。

業界全体 1 年間で 47 万台増加の中  
その 6 割超が浄水型!!

■ 宅配水業界統計 顧客数 (万台) 【出典】・日本宅配水 & サーバー協会 宅配水業界統計 (2024 年度)  
<https://jdsa-net.org/data/statistics/>  
・矢野経済研究所推計



## ■ 浄水サーバーが受け入れられる理由



今や宅配水業界の成長を  
牽引するのは浄水型サーバー!

スタイリス

# STILIS

WATER SERVER

業界トップクラスの  
スリム設計※

※2024年10月当社調べ

■ 当社の浄水サーバー「STILIS (スタイリス)」の特徴

追加料金なし!使い放題!!

月額 **3,000**円

(税込 3,300 円)

## Feature

大容量フィルターのため  
交換頻度が少なく、利便性が高い

一般的には6カ月での交換となるが、  
当社は、その1.5倍の9カ月での交換が可能となる



# リユース事業への参入

「処分」から「売却」という行動が身近になり、SDGs やリユースという言葉が人々の生活に浸透。リユース市場は 2030 年には 4 兆円を超える規模のマーケットに拡大されると予想される。また、「隠れ資産」とよばれる日本の家庭に眠る不用品の総額は 44 兆円とも言われ、この豊富なストックによりますます市場拡大が見込まれる。

今後の当社グループの新たな事業領域の拡大や更なる企業価値の向上に寄与するものであると考えられることから、SENKA 社の子会社化を決定。

リユース品の流通を拡大することは「つくる責任・つかう責任（SDGs 目標 12）」  
を実現するうえで重要な役割を果たします



オールジャンル買い取る  
幅広いリユース品の買取専門店



ロボットとの出会いで  
心豊かな暮らしを実現



業界大手で培った高いオペレーションノウハウをもつ  
メンバーにより設立 2 年で 30 店舗を達成し、  
他社にないプッシュ型集客を強みに

**ベストベンチャー 100** にも選ばれた成長企業



# SENKA社の子会社化により期待される 3つのシナジー

1

ロボット事業と親和性の高い  
**シニア世代をメインターゲット**  
にリユース事業を展開し、  
家庭に眠る物の買取と  
コミュニケーションロボット購入の  
シナジーを図る



2

当社の強みである  
約10,000店舗の催事買取に加え、  
既存パートナーが展開する  
携帯ショップへ買取コーナーを  
併設し、お客様の来店目的を  
多様化させ、**パートナー企業  
との関係強化**を図る



3

リユース事業は  
お客様との対面対応の時間を  
重ねることで、大きな信頼関係を  
得ることが可能。  
結果、**リピーター率30%以上  
の実績**となり、その信頼関係により  
ロボットの提案機会が拡大



ベネフィットジャパンは、  
2つの新規事業を始めることで、事業成長のみならず  
**持続的 社会への貢献** を目指します



リユース事業と浄水サーバー事業への取り組みは **SDGs** (持続可能な開発目標) の達成  
および **ESG** (環境・社会・ガバナンス) への取り組みに資する重要な一歩です

## 4. 2026年3月期 業績見通し

# 連結損益計算書

インターネット通信サービス事業で販路拡大を推進し、収益安定化を図ります。ロボット事業では効率的販売や認知拡大を進め、利益率向上を目指します。リユース事業は循環型社会へ貢献しながら買取拠点を拡大。ウォーターサーバー事業では浄水型製品を導入し新たな価値を提案。以上4事業を通じ企業価値向上を目指します。

売上高は新規事業の展開により大幅増の17,042百万円（前年同期比+33.7%）

営業利益は1,455百万円（前年同期比+19.3%）の見通し

（百万円）

	25年3月期		26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	12,745	100.0%	17,042	100.0%	+33.7%	+4,297
売上原価	5,394	42.3%	7,321	43.0%	+35.7%	+1,927
売上総利益	7,351	57.7%	9,721	57.0%	+32.2%	+2,370
販管費	6,130	48.1%	8,265	48.5%	+34.8%	+2,135
営業利益	1,220	9.6%	1,455	8.5%	+19.3%	+235
経常利益	1,236	9.7%	1,366	8.0%	+10.6%	+130
親会社株主に帰属する 当期純利益	830	6.5%	921	5.4%	+10.9%	+90

## 5.株主還元方針

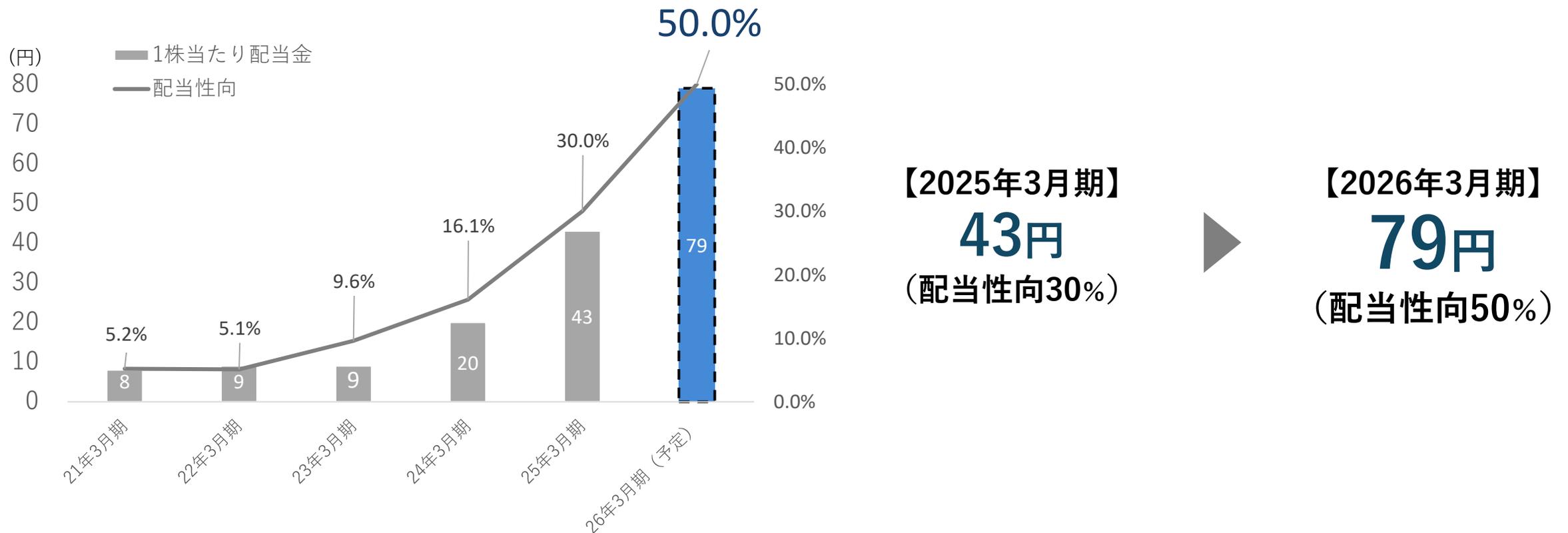
～ROE 15%達成と配当性向の50%引き上げ～

# 2026年3月期 株主還元方針

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、

**ROEの目標を15%※に設定し、目標を達成するため戦略的に配当性向50%に引き上げます。**

上記方針および通期の業績予想を踏まえ、2026年3月期の配当金は**79円**を予想 ※参考：25年3月期ROE 11.0%



## 6.参考情報

# 数字で見るベネフィットジャパン

## 連結売上高

127億円

(2025年3月期)

## ストック売上高

売上高構成比62%

78億円

(2025年3月期)

## ロボット事業売上高

国内トップクラス

25億円

(2025年3月期)

## 連結経常利益

12億円

(2025年3月期)

## 自己資本

79億円

(2025年3月末)

## 自己資本比率

66.8%

(2025年3月末)

## ROE

11.0%

(2025年3月期)

## 従業員数

318名

(2025年3月末)

## 拠点

販売ネットワーク

10,000店舗超

(2025年3月末)

## 取扱店舗

1,600店舗超

(2025年3月)

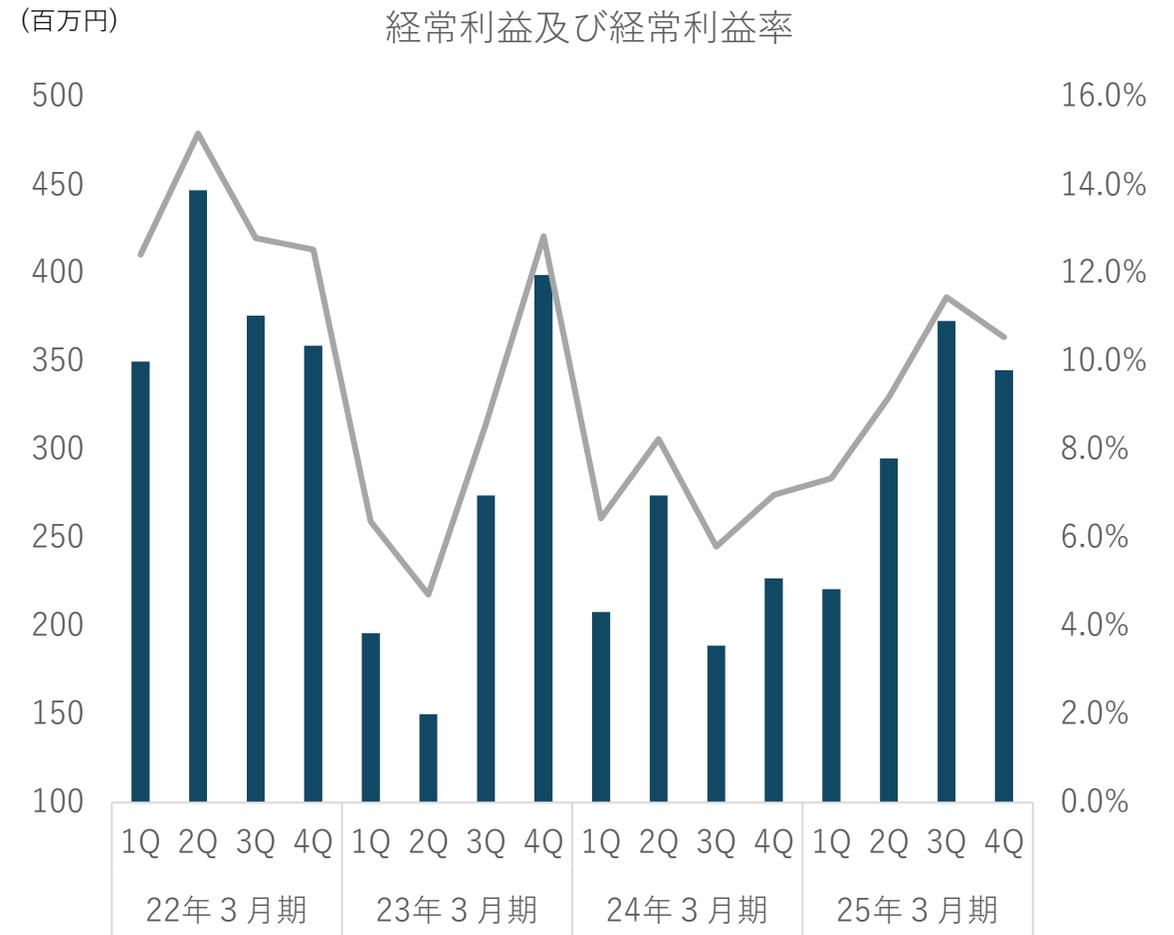
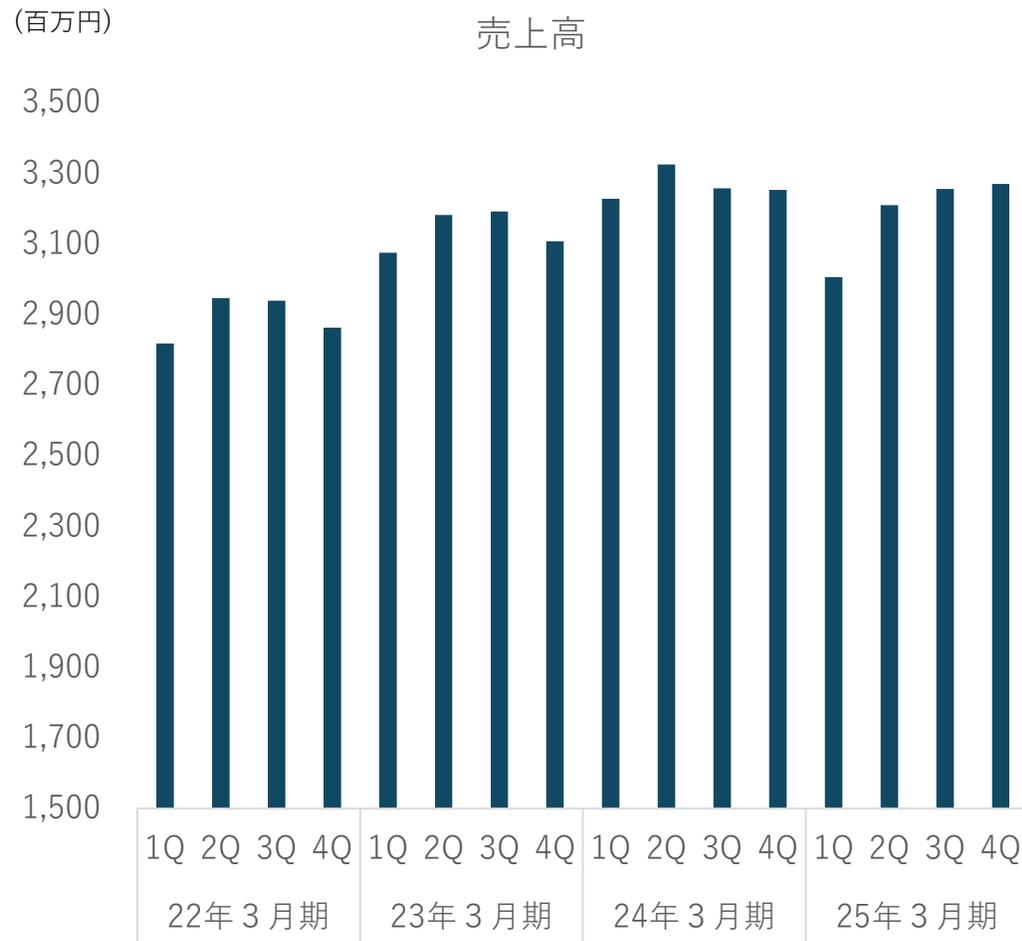
## 保有契約回線数

インターネット通信

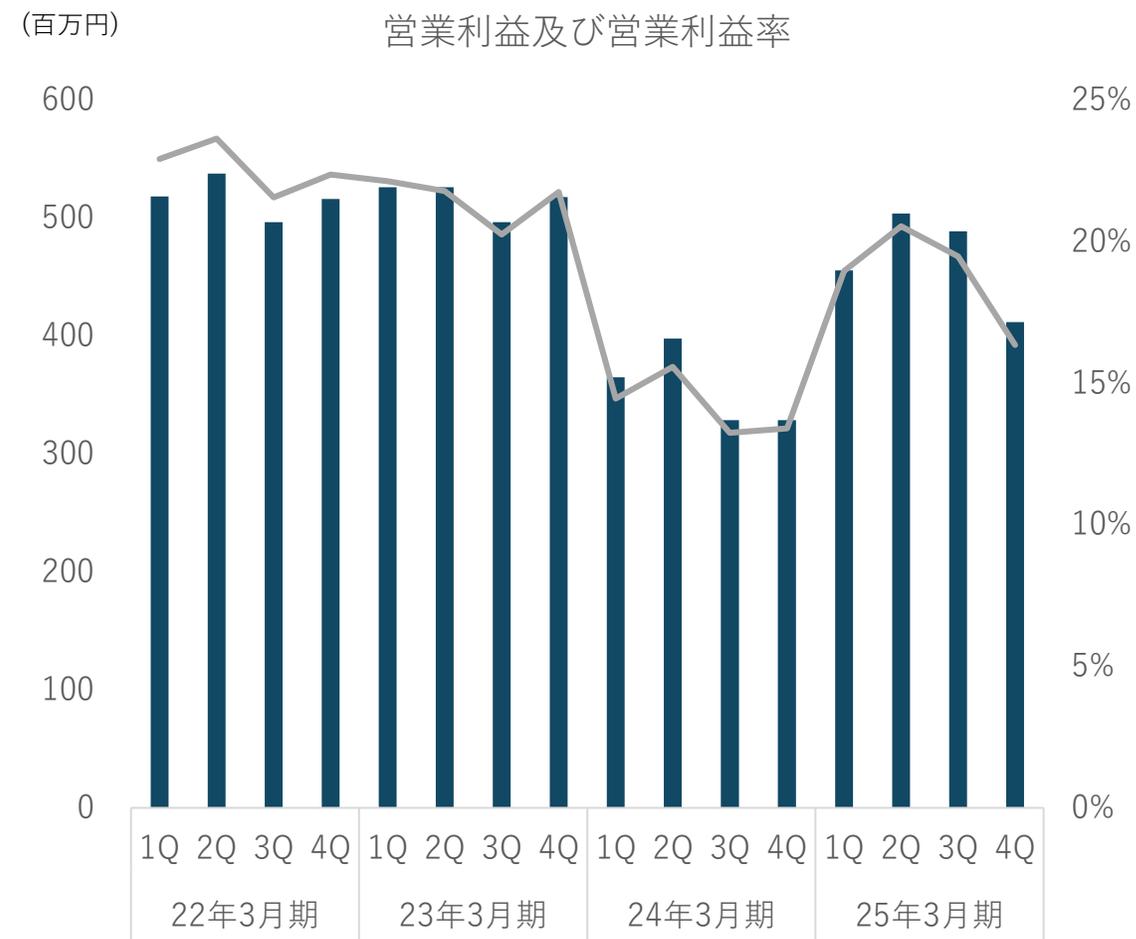
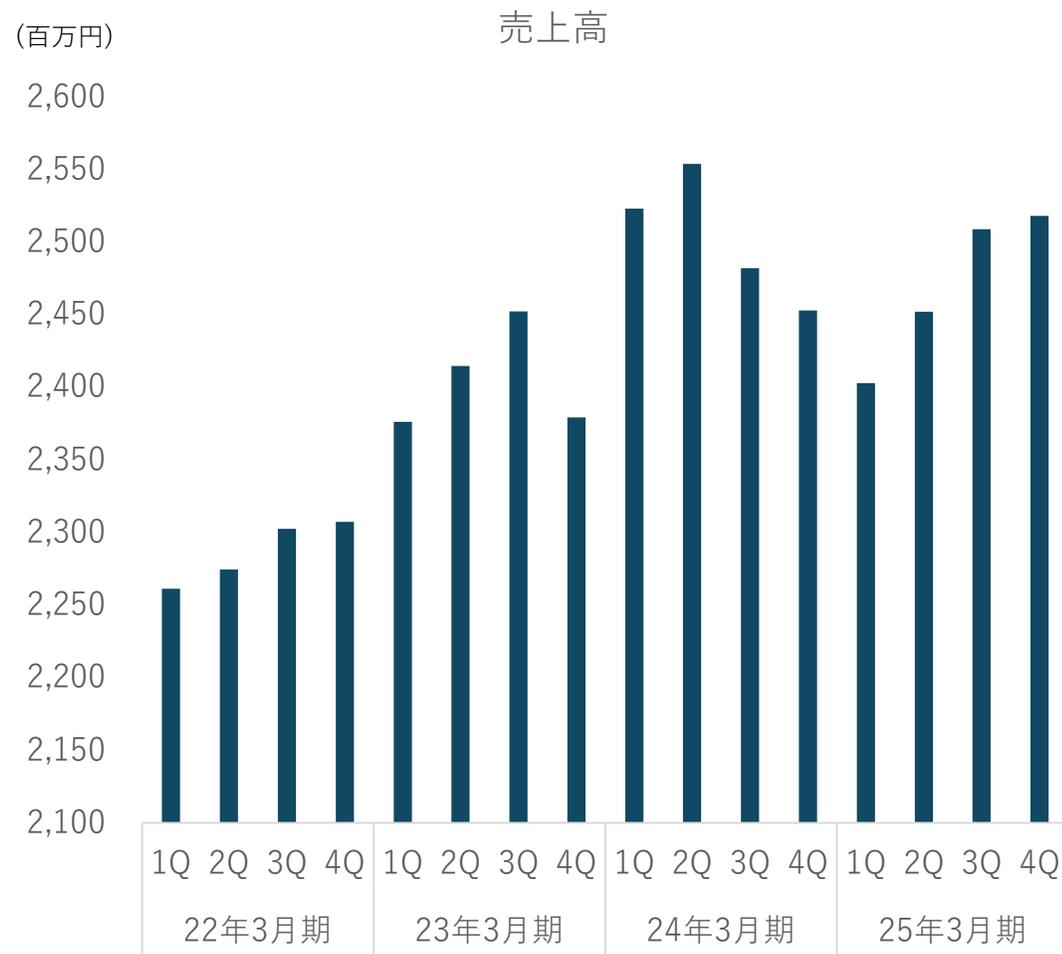
28万回線超

(2025年3月)

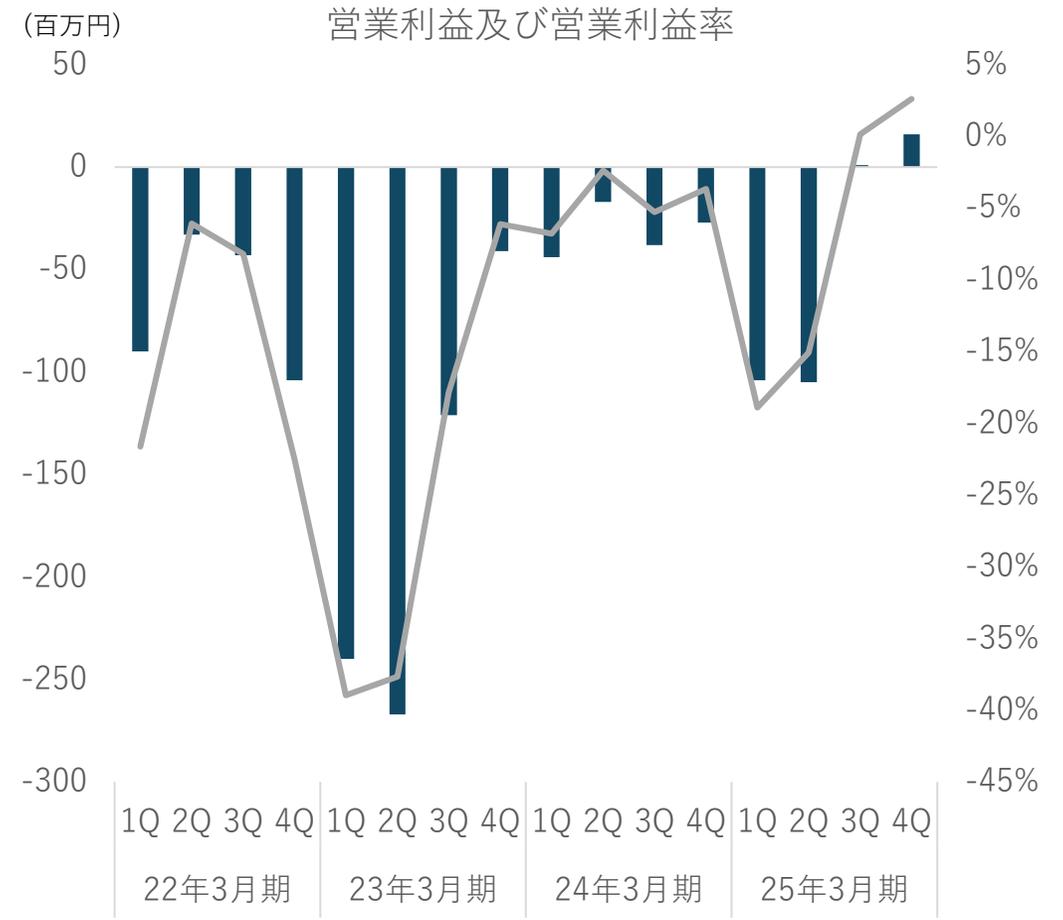
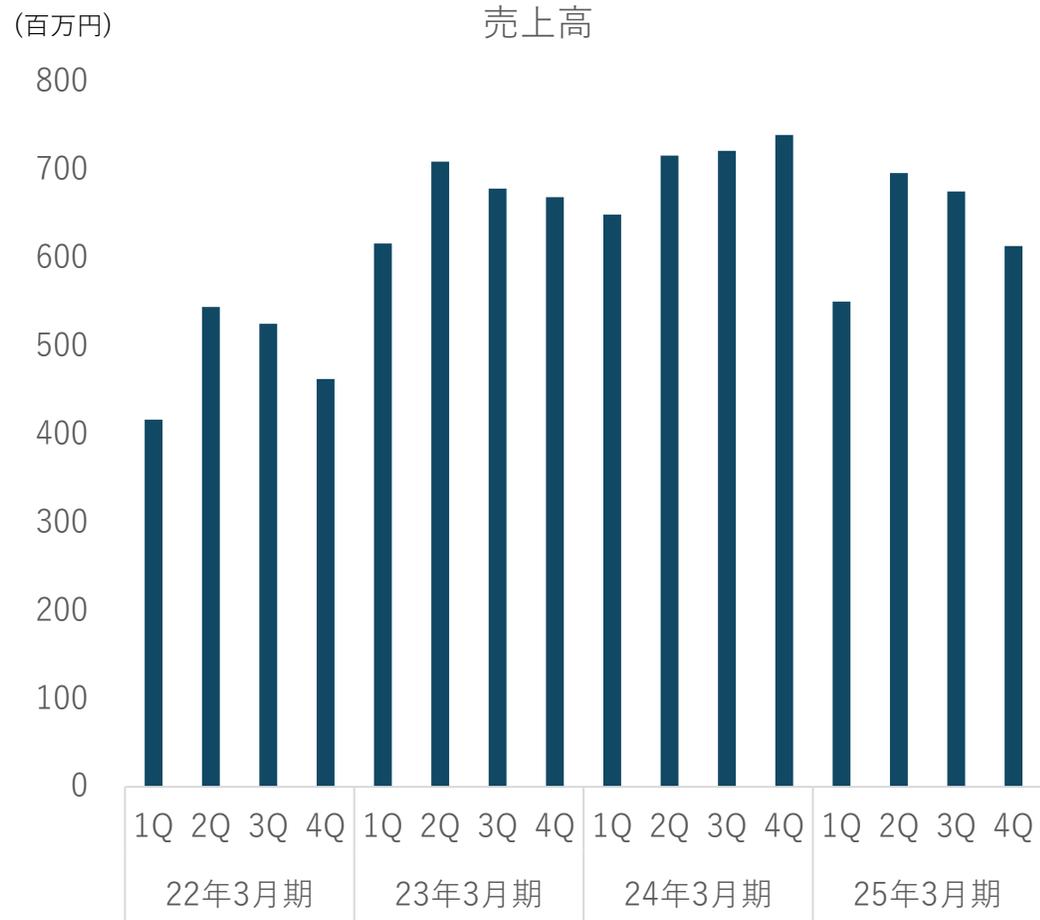
# 連結業績推移



# インターネット通信サービス事業業績推移



# ロボット事業業績推移



# 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!**