

2008年3月期
中間決算説明会

株式会社ベネフィット・ワン
東証二部(2412)

2007年11月9日
<http://www.benefit-one.co.jp/>

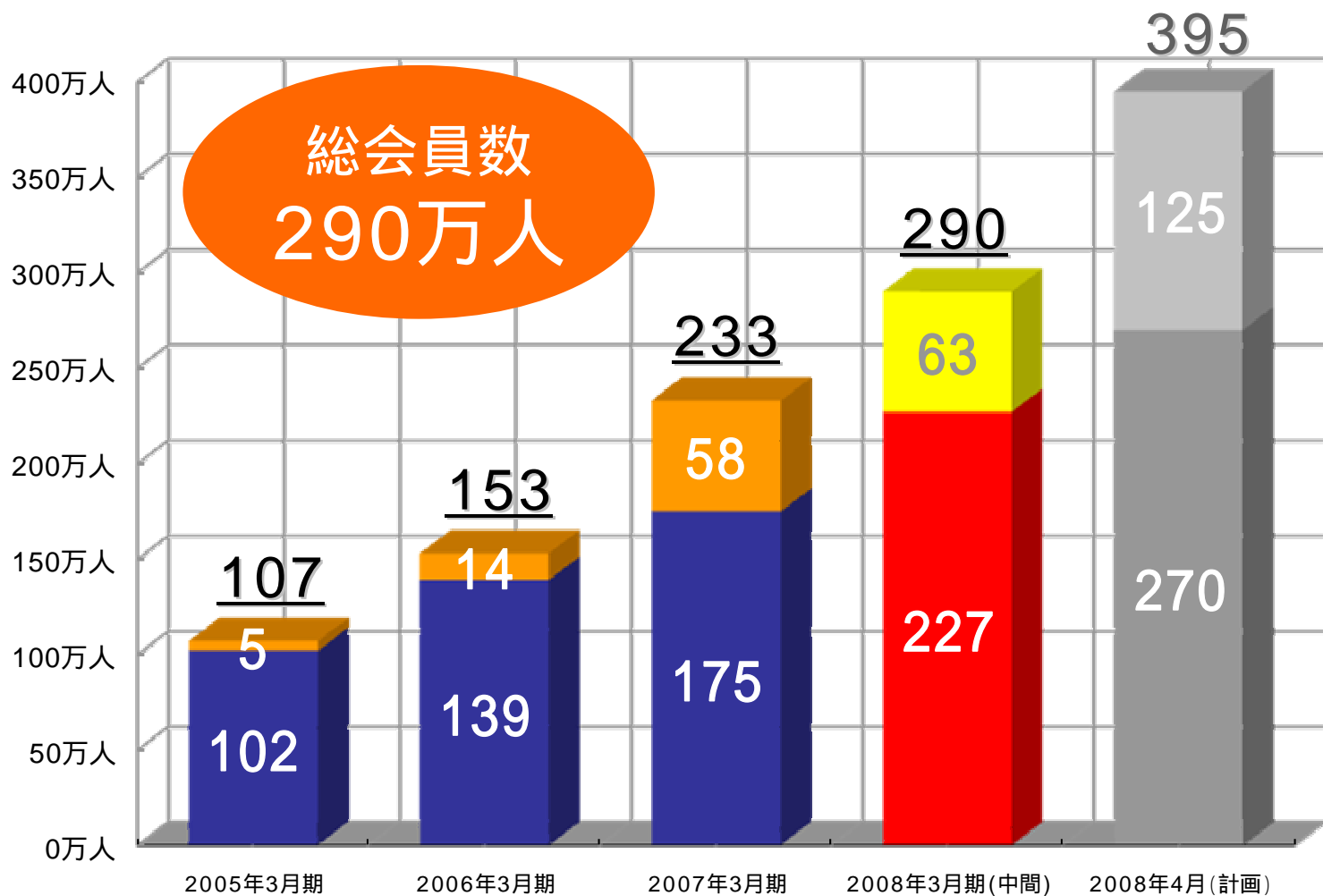
今期重点施策の進捗状況

1

会員数の推移

福利厚生会員

CRM会員



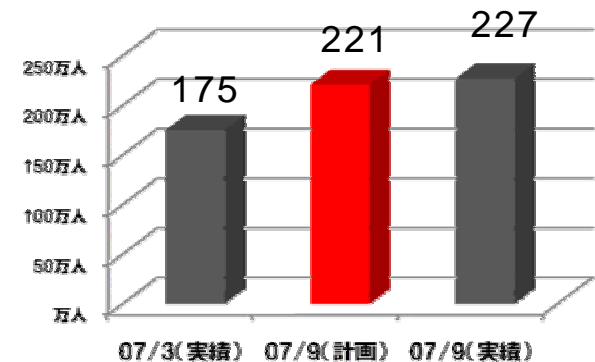
2 福利厚生事業顧客基盤の拡充 - Work & Life Balanceの推進 -

福利厚生会員数 227万人 (07/3比52万人増 / 当初計画比6万人増)

民間大企業からの受注強化

注) 従業員数1万人以上を大企業として集計

Work & Life Balance対応の福利厚生ニーズの高まり
～ 育児、介護、健康に焦点を絞ったファミリーフレンドリー
プランなどの拡販により、上期新規獲得11万人



公務マーケットに対する開拓

中央省庁、地方自治体、外郭など総じて官庁系のアウトソースが活発
～ 上期新規獲得26万人

取次店経由での中小企業開拓への一層の注力

金融機関、『Yahoo!福利厚生』、『オリックス』等の取次店経由での受注が好調
～ 上期新規獲得4.6万人

3 サービスコンテンツの差別化・拡充

「利用 = 費用」から「利用 = 収益」への転換

購買力拡大に伴う手数料収入の拡大

掲載・送客・サービス手数料収入の増加(340百万円:前年同期比92百万円増)
会報誌へのインシップ広告開始など広告収入の拡大

サービスコンテンツの高度化・高付加価値化

SNS開始による会員参加意識の醸成およびマーケティング手段の確保
サプライヤーの格付・選別の試験的实施(ランキングの表示)
企業間を超えた会員同士の交流企画の実現(例:企業対抗スポーツ祭典2007)

カスタマー受付サービスの向上

ベネフィット・ステーションHPリニューアルプロジェクト着手
顧客利便性・Web誘導性を重視した会員専用ホームページの改善



<リニューアル例>

会員向けページをトップページへ配置

- ・コンテンツへの理解度を高めることで興味を醸成
- ・新着情報の露出アップでログインの促進と再来訪の促進

ログインせずにメニュー詳細が閲覧可

- ・ログイン手間の省略化でコンテンツの会員認知度アップ

カスタマーセンター営業時間延長

2007年9月より営業受付時間を18:00から21:00へ延長

4 カスタマー・ロイヤリティー・プログラム

CRM会員数 63万人(07/3比5万人増/当初計画比11万人減)

既存クライアントとの取引深耕

「One's next クラブ」会員は51万人、堅調な伸び
(当初計画比2万人増)

既存のセレクト、ダイジェスト会員数は微増に留まり、
4.3万人と計画未達(当初計画比2.6万人減)

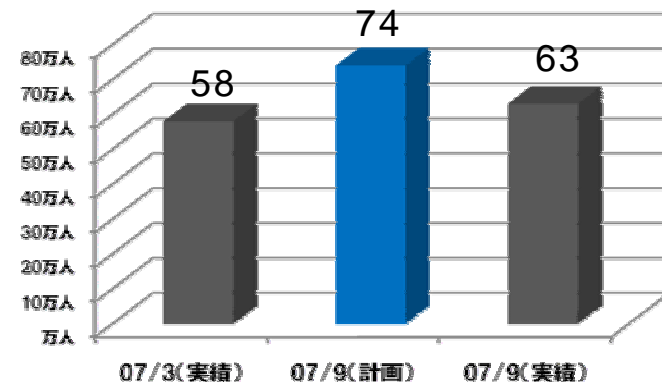
大口見込企業との新規取引推進

スタート開始時期がずれ込み未達だが、下期順次開始予定
(当初計画比10万人減)

会員制ショッピング事業

「会員制ショッピング」(CRM会員向け)会員数は、微減(7.2万人 7万人)

福利厚生会員(B-one向け)物販は、インセンティブ・カフェの好調もあり、堅調



5 新規事業の状況

インセンティブ・カフェ

製薬、健保組合等5社(7,000人)を新規獲得

上期物販売上は1億円を達成(当初計画比60百万円増)

上期のポイント累積額は6億円

プレステージ・ゴールド

大型ゲストハウス『Brioso』(館山、山中湖)竣工、販売開始(07年8月)

富裕層向けタイムシェアリング方式の高級別荘サービスを提供

富裕層の囲い込みと当社サービスブランドイメージの向上

5 新規事業の状況

CHECK & CHECK(グルメ)事業

順調な立ち上がり

割引率20%のグルメ割引事業を譲受(07年3月)

上期売上高162百万円と計画通り進捗

割引率30%のプレミアムクーポン(丸の内、大阪梅田・心斎橋)販売

丸の内プレミアムクーポンブック



大阪プレミアムクーポンブック



TopRankers (2008年度版)



6 インフラ整備(上期投資総額454百万円)

システム開発(投資額:上期306百万円)

業務系システム:243百万円

新規事業:63百万円

インセンティブ・カフェ拡張(22百万円)、CRM事業(31百万円)等

その他投資(投資額:上期148百万円)

福利厚生関連設備投資:148百万円

ゲストハウス建設(120百万円)

支店・カスタマーセンター等拠点関連(28百万円)

6 インフラ整備 (松山カスタマーセンター)

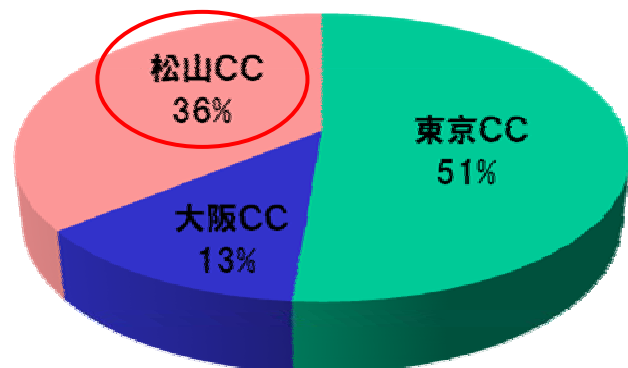
松山カスタマーセンター 規模拡大状況 2007年3月1日より操業

オフィス概要	操業時点	9月末時点	増加数 (増加率)
オペレーションブース数	125席	188席	+63席 (+50.4%)



産業集積施設BizPort (ピスポート)

東京・大阪・松山 3センターの稼働比率



オペレーションの効率化に貢献
 売上原価の圧縮に寄与
 採用により規模拡大と安定稼働を両立

注) 2007年9月時点での各センター稼働時間から算出

2008年3月期 中間決算 概要

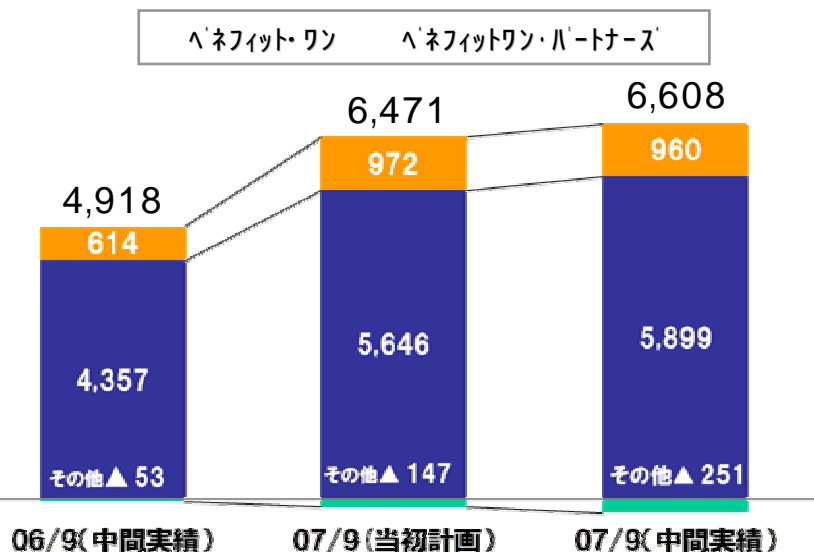
連結売上高は前期比1,690百万円増と大幅増収

連結売上高は、66億円 (前期比34.4%増)

福利厚生会員の順調な獲得に伴い、当社単体の福利厚生売上、物販売上ともに堅調

売上高

個社別の売上高構成



科目別の売上高構成

(単位: 百万円)	06/9 (中間実績)	07/9 (当初計画)	07/9 (中間実績)	前期比
会費収入	3,821	5,089	5,077	+ 1,256
その他売上	735	889	1,012	+ 277
福利厚生売上	4,556	5,978	6,090	+ 1,534
BSショッピング*	158	223	296	+ 138
会員制ショッピング*	201	268	221	+ 20
物販売上	361	492	517	+ 156
合計	4,918	6,471	6,608	+ 1,690

注) 当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値

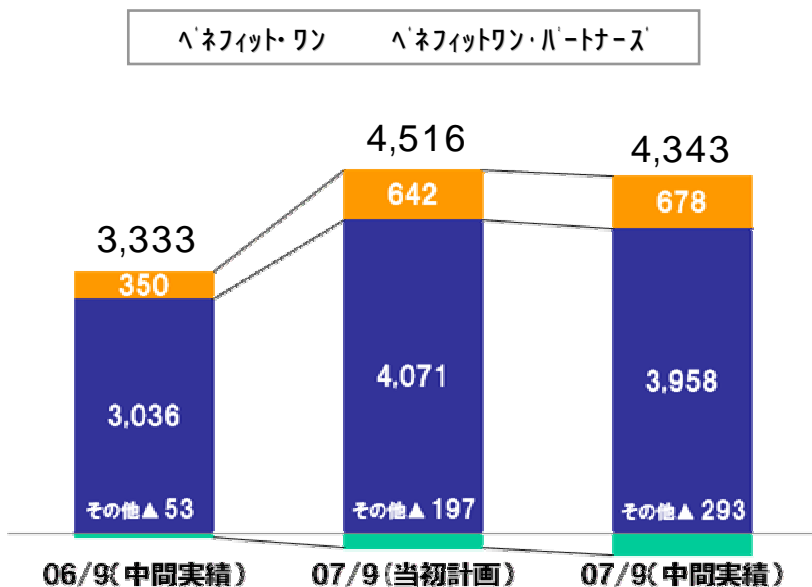
売上原価率は65.7%と前期比2%減

仕入原価は前期比643百万円増。原価率は、量産効果によるガイドブック単価下落など経費軽減効果で前期比2.3%減

製造原価も、要員の効率運用などで原価率0.3%の微増に留める

売上原価

個社別の売上原価構成



科目別の売上原価構成

(単位:百万円)	06/9 (中間実績)	07/9 (当初計画)	07/9 (中間実績)	前期比
宿泊補助金	701	973	914	+ 213
ガイドブック	683	814	863	+ 180
福利厚生仕入	2,013	2,536	2,514	+ 501
物販仕入	305	410	447	+ 142
仕入原価	2,319	2,947	2,962	+ 643
労務費	598	858	748	+ 150
経費	415	710	632	+ 217
製造原価	1,013	1,569	1,380	+ 367
合計	3,333	4,516	4,343	+ 1,010

注) 当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値

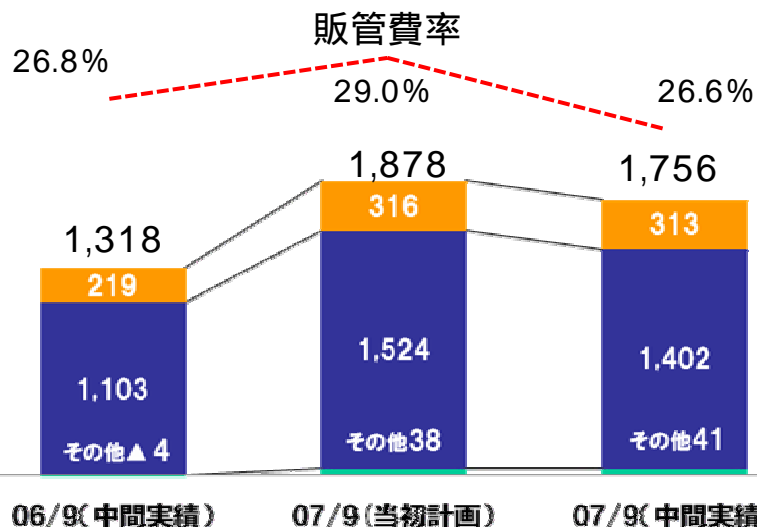
販管費率26.6%と前期0.2%減

販管費は前期比438百万円増だが、効率的な要員運用(人件費比率11.1% 10.6%)や経費圧縮を主因に販管費比率微減

販管費

個社別の販管費構成

ベネフィット・ワン ベネフィットワン・パートナーズ



科目別の販管費構成

(単位: 百万円)	06/9 (中間実績)	07/9 (当初計画)	07/9 (中間実績)	前期比
人件費	548	750	697	+ 149
一般経費	769	1,128	1,058	+ 289
合計	1,318	1,878	1,756	+ 438

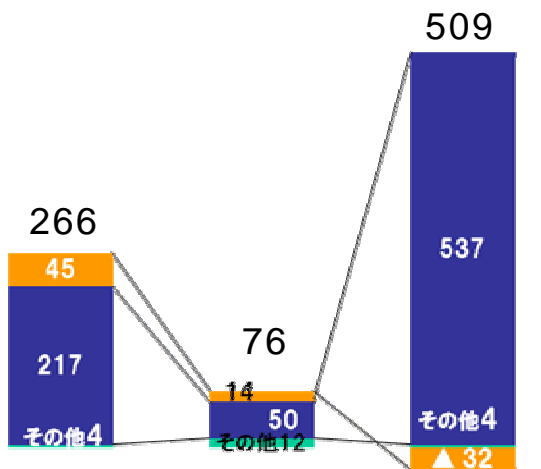
注) 当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値

営業利益、経常利益、純利益共に大幅に増益

好採算の福利厚生収入の増加とコスト圧縮徹底により、上期集中のガイドブック・補助金コストを吸収し、営業増益(前期比243百万円)

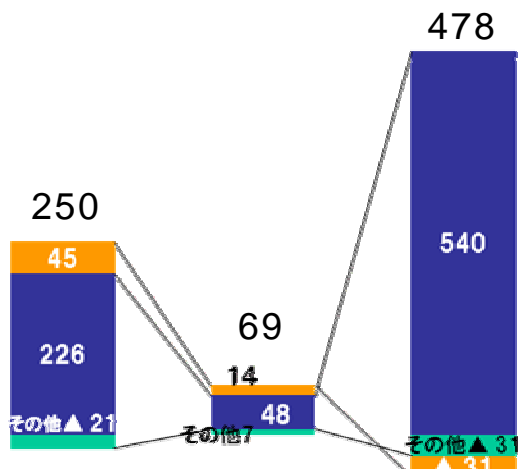
当初計画比でも営業利益、経常利益共に増益

営業利益



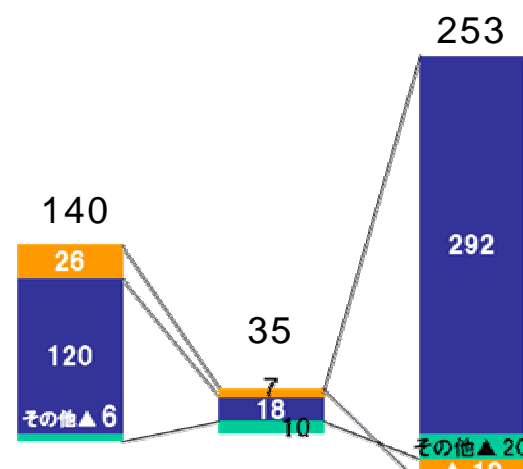
06/9 (中間実績) 07/9 (当初計画) 07/9 (中間実績)

経常利益



06/9 (中間実績) 07/9 (当初計画) 07/9 (中間実績)

中間純利益



06/9 (中間実績) 07/9 (当初計画) 07/9 (中間実績)

ベネフィット・ワン ベネフィットワン・パートナーズ

注) 当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値

設備投資の実績・見込

(単位:百万円)

	2008年3月期		合計
	上期実績	下期見込	
情報システム(ハード/ソフト)	306	509	815
福利厚生関連設備投資	148	30	178
合計	454	539	993

2008年3月期 中間決算 概要 (財政状況・財務指標)

財政状況

(単位:百万円)

	06/9(中)	07/3	07/9(中)	増減
総資産	6,167	8,335	7,559	776
流動資産	3,101	4,933	3,992	941
固定資産	3,065	3,402	3,567	+ 165
純資産	4,572	5,174	5,231	+ 57
自己資本比率	74.0	62.1	69.2	+ 7.1

現預金: 614
 売掛金: + 215
 前払費用: 385

有形固定資産: + 49
 無形固定資産: + 211

財務指標

(単位:百万円)

		06/9(中)	07/3	07/9(中)
売上総利益率	%	32.2	39.3	34.3
営業利益率	%	5.4	12.4	7.7
総資産経常利益率	%	3.9	16.7	6.0
自己資本利益率(ROE)	%	3.1	14.0	4.9
一株あたり純利益 (注)	円	662.93	3,228.52	1,180.64
一株あたり純資産 (注)	円	21,531.32	24,147.65	24,366.39

(注)
 平成18年4月1日に1:4
 の株式分割を実施。
 数値は遡及修正値

下期課題と業績見通し

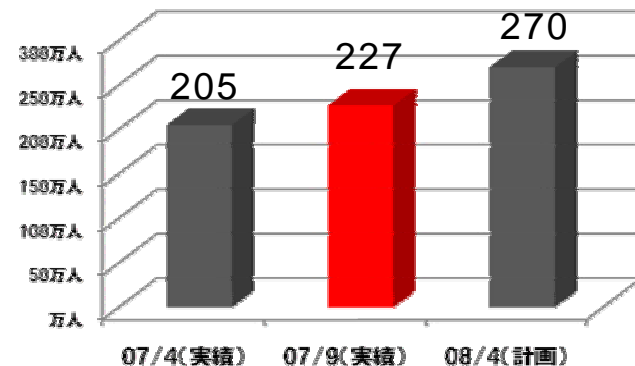
福利厚生事業の拡大

- 福利厚生会員270万人に向けて -

民間大企業からの受注強化

業界別、規模別にターゲットの明確化と木目細かい
フォローアップ体制の整備

メガバンクとの共催による大規模福利厚生セミナーの
実施などコンサルティング力の強化



公務マーケットに対する開拓

近畿日本ツーリストを始め営業協力先とのタイアップ、地域別グルメ開拓による
コンテンツの差別化

取次店経由での中小企業開拓への一層の注力

横浜商工会議所、大手金融機関等有力先との取次店新規契約

有力金融機関とタイアップしたDM活用による新規顧客の拡大

サービスコンテンツの差別化・拡充

ニーズの高い分野の拡充

ワークライフバランスをテーマとした『Benefit one Festa』開催

集客1万人規模 12/2(Sun)東京ビッグサイトにて

会員相互のコミュニケーションを目的とした各種イベントの展開

メガブランド・メジャーブランドとのコラボレーション拡充

日本マクドナルド、はるやま、ミスターミニット等

オンリーワン・サービスの充実

会員満足度およびロイヤリティーの向上を目的に展開

鹿島槍サンアルピナスキー場、PGM(パシフィックゴルフマネージメント)等

カスタマー・ロイヤリティー・プログラム

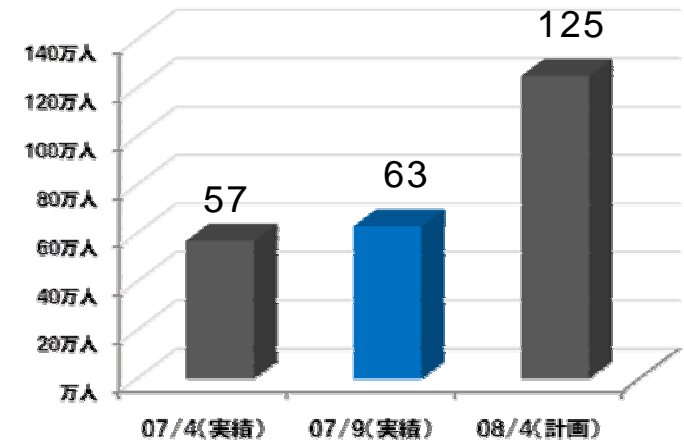
- ベネフィットワン・パートナーズ -

上期業務提携案件の円滑な遂行と取引の拡大

東京海上日動火災保険 『超保険 ご家族生活支援サービス』
日産自動車 『カーウィングスおとなのクルマ旅』

大口見込企業との新規取引推進

下期にスタートがずれ込んだ大口見込先との
新規取引推進



会員制ショッピング事業

物販仕入機能の統合、一本化による効果は今後に期待
無在庫・問屋直送による利益率向上を図る

新規事業の状況

インセンティブ・カフェ

新規顧客企業の獲得とポイント交換促進のための商品品揃えの充実化
通期ポイント累積11億円、下期物販売上目標1.5億円

プレステージ・ゴールド

ゲストハウス事業は、下期販売本格化
プレステージゴールド個人向け販売は、福利厚生代理店網を活用
CRM向けはプラチナカード付帯のコンテンツなどに注力



<館山>



<山中湖>

新規事業の状況

CHECK&CHECK事業部

携帯電話および新規媒体向けコンテンツの開発

エリア特化型(高割引)のコンテンツ提供によるサービス差別化

金融事業部

健康保険組合の格差と弱点の是正を目的とした『医療費サポートプラン』の販売開始

「医療費サポート」と「元気ポイント」の2本立てプランを提供

1. 医療費サポート	2. 元気ポイント
医療費負担の軽減を目的としたシステム	「健康な暮らし」を応援する健康増進システム
月(同一月)の医療費の支払いが 10,000円 を超えたとき、その超過額をサポート	医療費サポートのない月は、 5ポイント 付与 たまったポイントは、元気ポイントマーケットの 商品と交換可

その他関連会社

スピークライン

7月以降、単月黒字化を達成

9月よりレッスン時間拡大開始(午前6時～深夜1時まで)

2007年9月からYahoo!との業務提携開始、個人会員増を目指す

グローバルヘルスケア

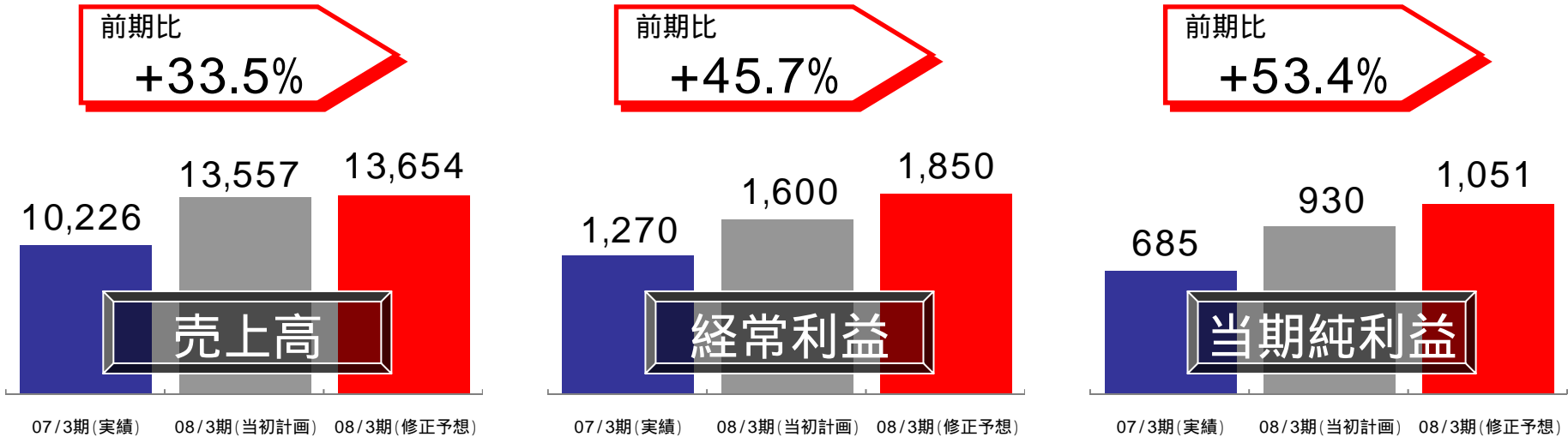
来年度、健康保険法改正後の検診データ整備・健康指導本格導入を踏まえ、上期は受託調査、健康予約オプションサービス収入が好調。また、高級クレジットカード向け人間ドックサービスも今年の3月から提供。通期黒字転換の見通し。インナーインセンティブとの融合も始まっており、下期は企業向け健康指導プログラムの商品開発、拡販に注力

その他関係会社(エグゼキューブ、NARP)

黒字化するための事業基盤拡充

1 連結業績見通し

福利厚生事業の好調により、増益

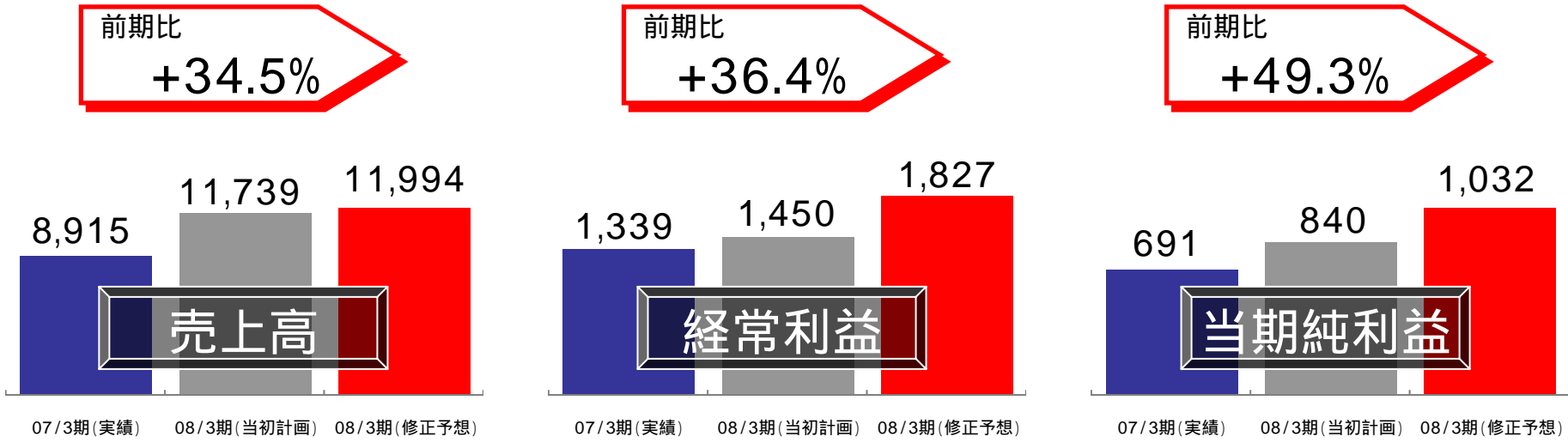


(単位:百万円)	07/3期(実績)	08/3期(当初計画)	08/3期(修正予想)	前期比
売上高	10,226	13,557	13,654	+33.5%
営業利益	1,271	1,544	1,826	+43.7%
経常利益	1,270	1,600	1,850	+45.7%
当期純利益	685	930	1,051	+53.4%

注)当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値 / 修正予想とは、2007年10月29日に発表した数値

2 個別業績見通し(ベネフィット・ワン単体)

福利厚生事業の好調で売上・利益ともに上方修正



(単位:百万円)	07/3期(実績)	08/3期(当初計画)	08/3期(修正予想)	前期比
売上高	8,915	11,739	11,994	+34.5%
営業利益	1,291	1,388	1,749	+35.5%
経常利益	1,339	1,450	1,827	+36.4%
当期純利益	691	840	1,032	+49.3%

注)当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値 / 修正予想とは、2007年10月29日に発表した数値

3 連結売上高推移

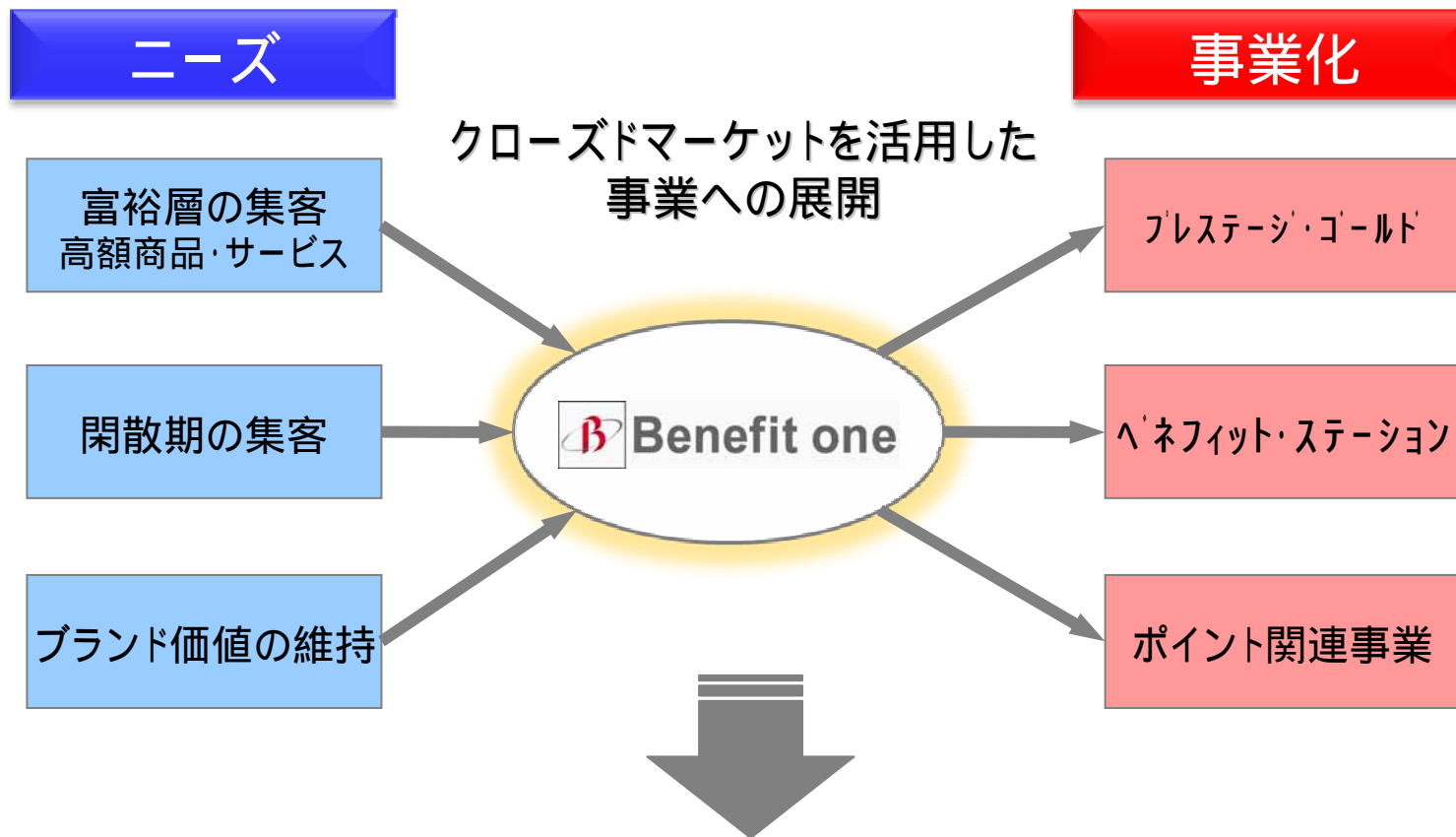
(単位:百万円)

	2007年3月期 (実績)	2008年3月期 (当初計画)	2008年3月期 (修正予想)	前年比	当初計画比
	a	b	c	c-a	c-b
福利厚生会費	7,070	9,243	9,312	+2,242	+69
プレステージ・ゴールド	74	164	197	+123	+33
カスタマー・ロイヤリティ・プログラム	784	1,078	862	+78	-216
会費売上高小計	7,929	10,486	10,371	+2,442	-115
送客・掲載手数料他手数料	418	548	584	+166	+36
ガイドブック	118	83	216	+98	+133
その他売上高小計	1,406	1,785	1,985	+579	+200
福利厚生売上高 (+)	9,336	12,272	12,356	+3,020	+84
ハネフィット・ステーション物販	401	663	752	+351	+89
会員制ショッピング	488	621	545	+57	-76
物販売上高合計	890	1,285	1,298	+408	+13
売上合計 (+)	10,226	13,557	13,654	+3,428	+97

注) 当初計画とは、2007年5月10日に発表した数値 / 修正予想とは、2007年10月29日に発表した数値

今後の展開

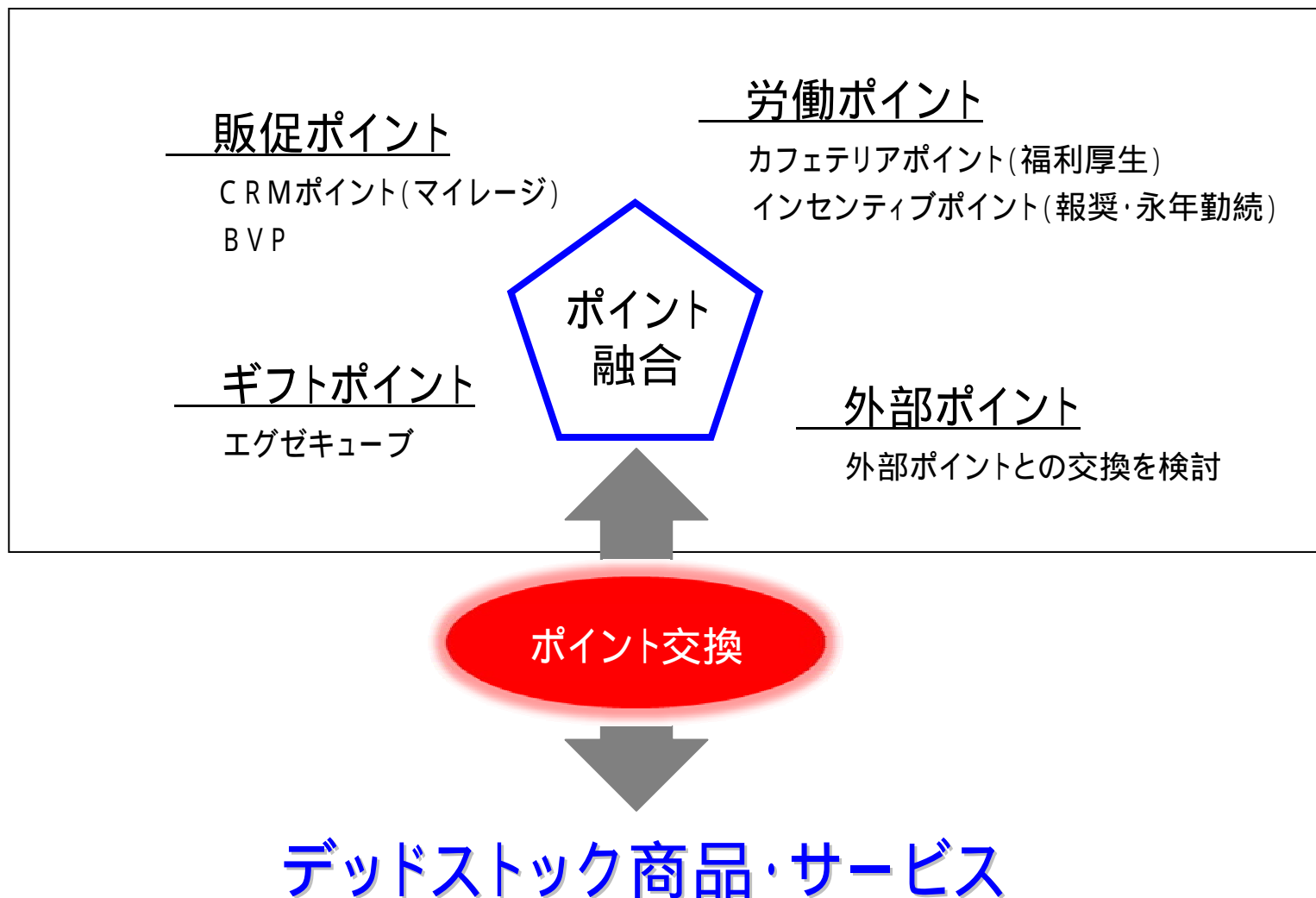
デッドストックのクローズドマーケット創造



ブランドイメージを維持しながら、デッドストックを流通

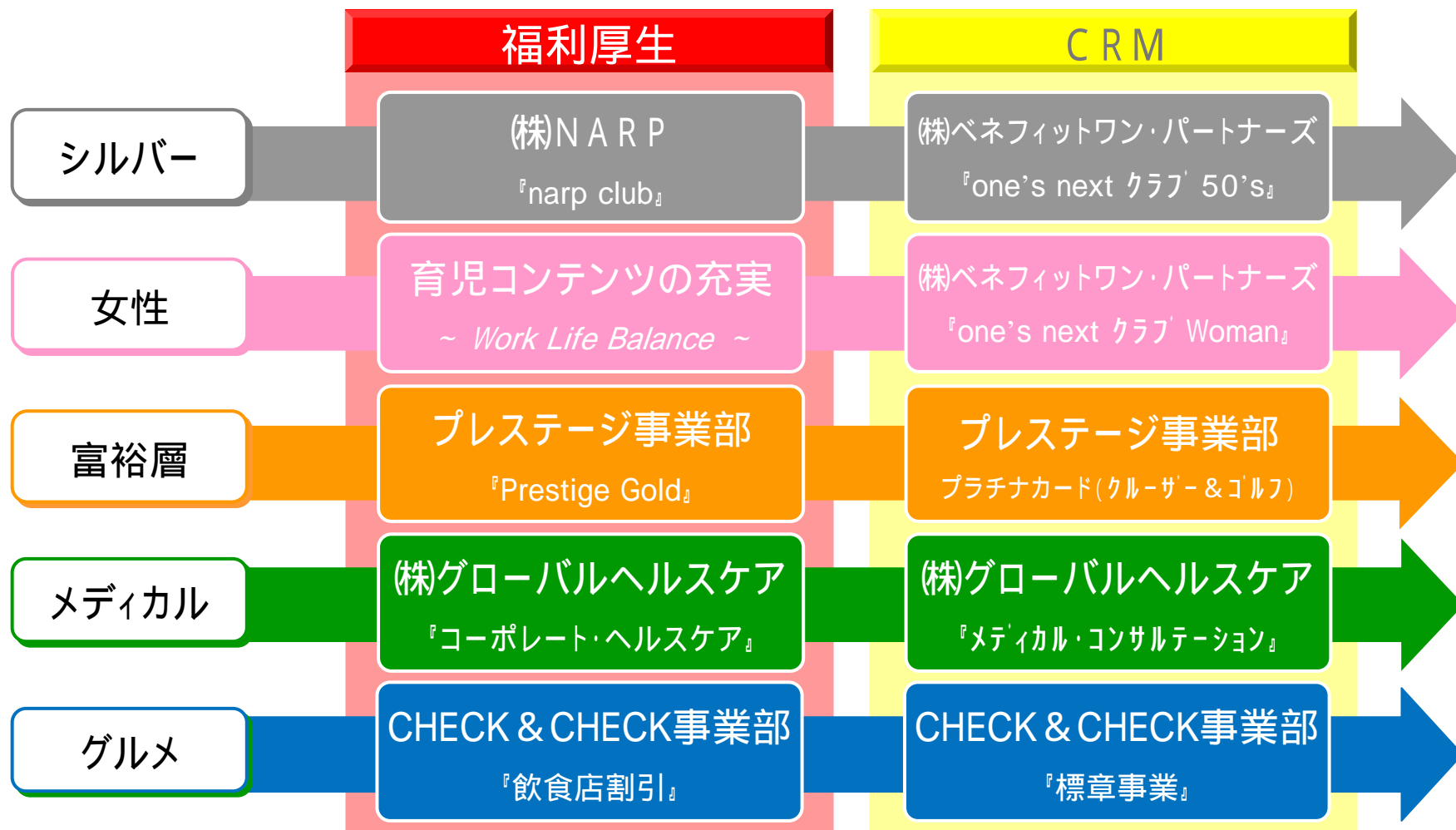
今後の展開

デッドストック流通の活性化 - ポイントマーケットの拡大 -



今後の展開

福利厚生、CRMを核とし、時代のテーマに合致したサービスを開発・提供



今後の展開

「サービス業の流通創造」

～ サービスマッチングのワンストップサイト ～

IR担当窓口 経営管理部

Tel: 03-4360-3159 Mail: ir_inquiry@benefit-one.co.jp URL: <http://www.benefit-one.co.jp/>

本資料は、2007年度中間決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は、2007年9月末時点のデータに基づいて作成されています。従いまして本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断によるものであり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。