

# 2009年3月期 第2四半期決算説明会

株式会社ベネフィット・ワン  
東証一部(2412)

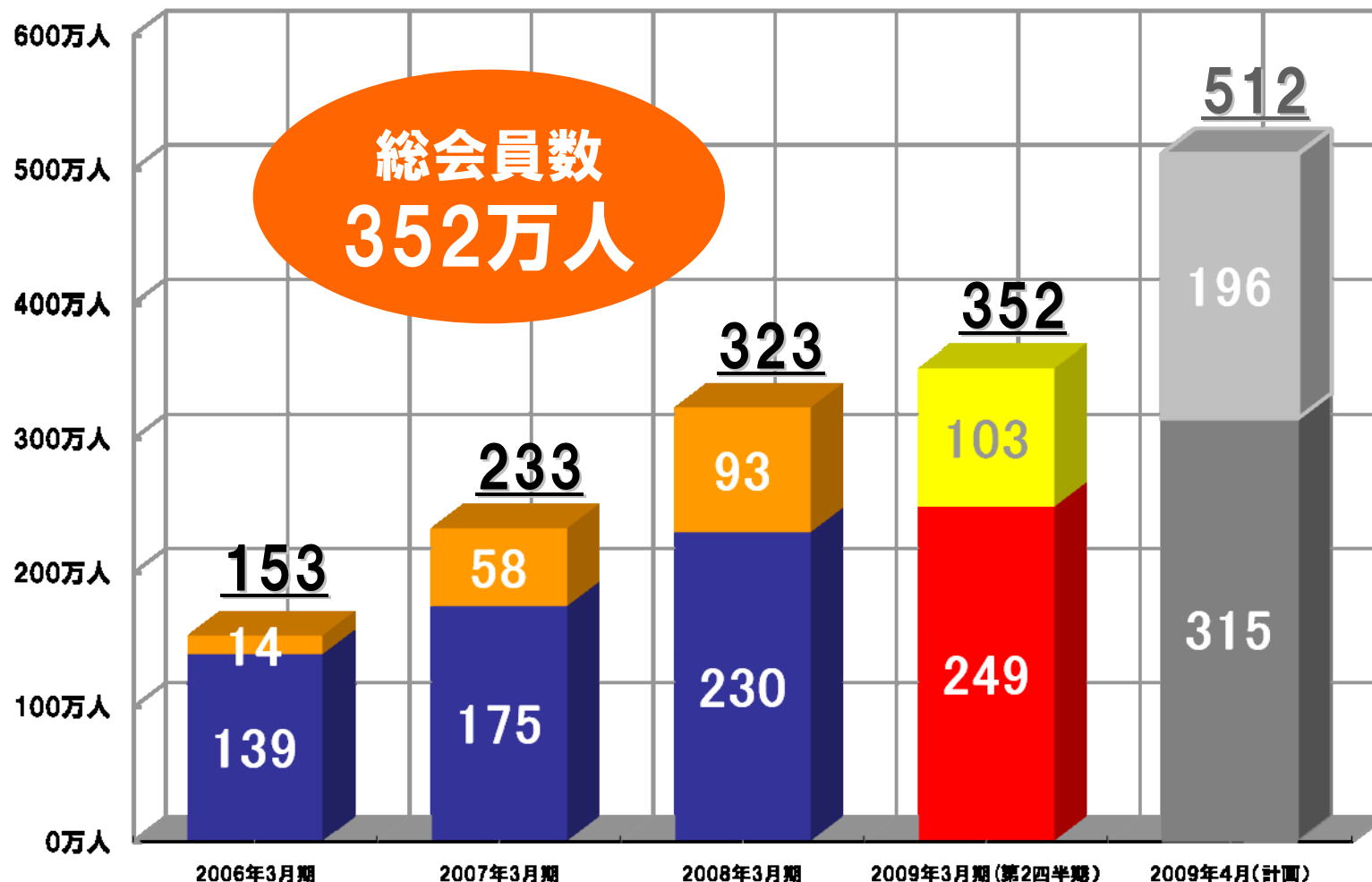
2008年11月7日  
<http://www.benefit-one.co.jp/>

# I 今期重点施策の進捗状況

---

## 会員数の推移

福利厚生会員 CRM会員



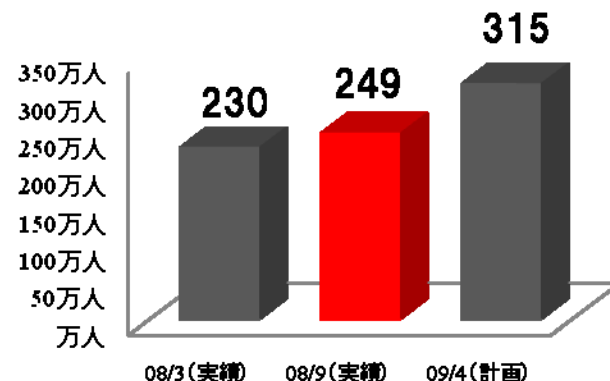
## 福利厚生事業の拡大

— 福利厚生会員315万人に向けて —

**福利厚生会員数 249万人**(08/3比19万人増/当初計画比1万人増)

### ● 民間マーケットに対する多面的アプローチ

- 上期新規獲得9.8万人
- クロスセルと既存顧客の満足度向上を推進する「ソリューションチーム」の新設
- 大企業専任営業チームの陣容拡大
- 企業ニーズの多様化に対応したセミナーの積極開催



### ● 法改正を受けた公務マーケットへの更なる営業推進

- 上期新規獲得19.2万人
- ヘルスケア事業部と連携したメタボ対策・健康支援サービスとのセット販売  
～大規模自治体、中央官庁共済組合などから受託

注)上期新規獲得とは、2008年4月～2008年9月に新規入会した福利厚生会員数を指す

## ● クロスセルによるサービス提供の重層化推進

### 特に、メタボ対策サービスとインセンティブサービスに注力

#### ● ヒューマン・キャピタル研究所

- 福利厚生見直しのコンサルティング
- 福利厚生情報の提供

#### ● カスタマー・ロイヤリティ・プログラム

- 低コストでのCRMサービスの提供
- 企業顧客の囲い込み支援

#### ● 財形・持株会業務アウトソーシング

- 財形・持株業務の募集、変更、金融機関との連携代行
- WEBによる情報管理、問合せ、申請受付が可能
- カフェテリアプランとの連動がスムーズに

#### ● 従業員健康管理・支援プログラム

- 健康診断予約代行
- 健診データのデータ一元管理
- 従業員向けストレスチェック・診断

#### ● 特定健診・特定保健指導サービス

- 健診実施、パンチ入力、データベース化
- 保健指導準備、保健指導、評価分析

#### ● 借上社宅・社有社宅アウトソーシング

- 借上社宅の管理・事務代行
- 社有社宅の管理・事務代行

#### ● 共済会アウトソーシング

- 慶弔見舞金商品(アニバーサリーステーション)
- WEBによる慶弔見舞金制度の申請、承認、給付、報告が可能

#### ● ナープクラブ

- 退職者・シルバー層(50歳以上)向け福利厚生(余暇)サービス

#### ● プレステージゴールド

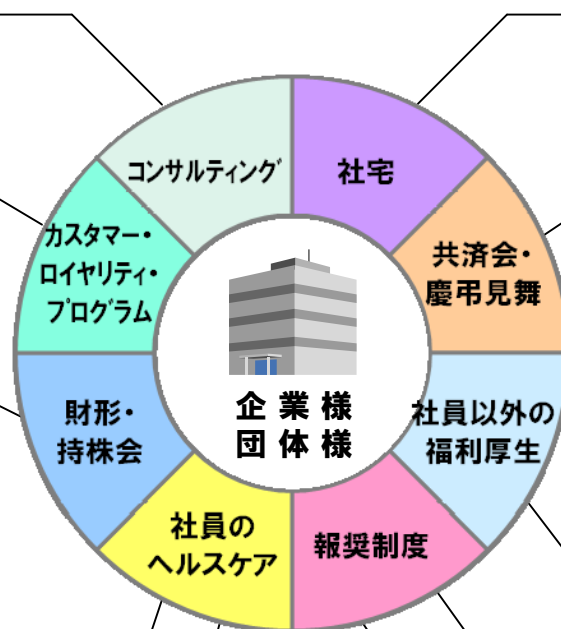
- 役員・富裕層向けサービス

#### ● インセンティブ・カフェ

- 従業員の貢献度をポイント化し付与
- マイレージ感覚のポイントプログラム

#### ● インセンティブ・ステーション

- インセンティブ・イベントの企画・運営・アフターフォロー
- 従業員のモチベーションアップ貢献



## カスタマー・ロイヤリティ・プログラム

— CRM会員196万人に向けて—

### CRM会員数 103万人(08/3比10万人増、当初計画比33万人減)

#### ●上期の新規取引及び会員獲得状況

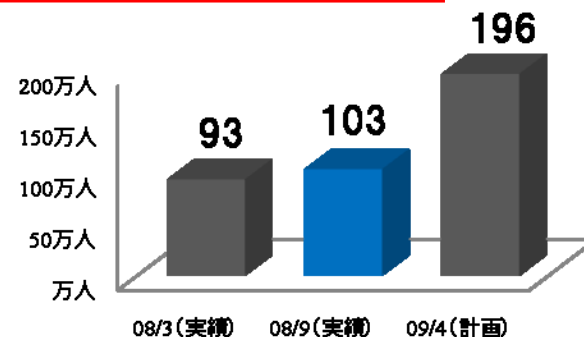
##### ■ 新規大口企業との取引開始により18万人獲得

- ・西日本高速道路『Quadrapass(クアドラパス)』
- ・NTTドコモ『ドコモビジネスプレミアクラブ』
- ・ゆうちょ銀行『カードでエンジョイ倶楽部』 他

##### ■ ポイントプログラムと絡めた新しいCRMサービスを展開

- ・朝日生命『朝日生命メンバーズCLUBプレミアム』

##### ■ 「One's next」会員資格見直し等により、既存クライアントは低減(79万人→71万人)



#### ●下期における新規取引推進策

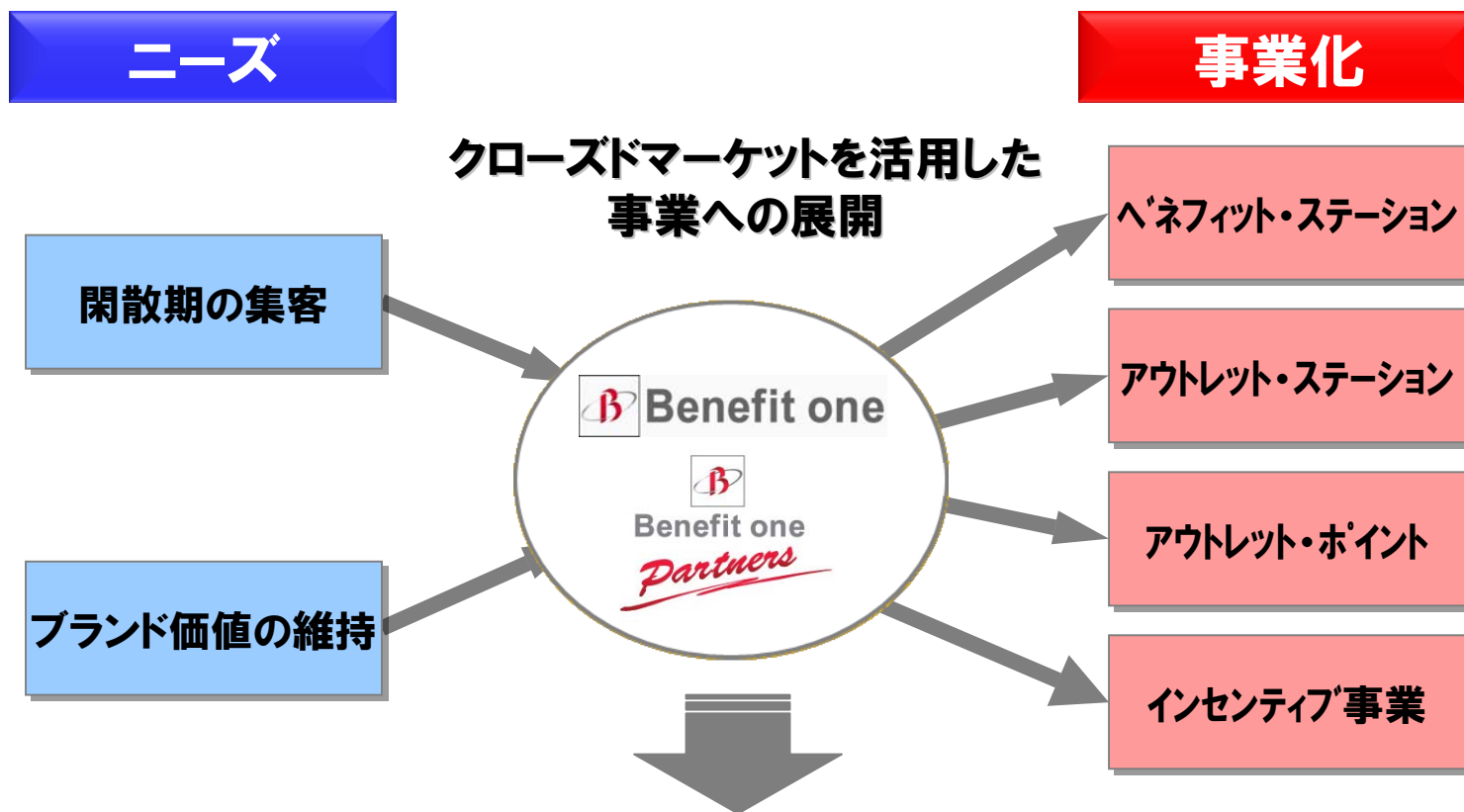
##### ■ カードホルダーへのCRM付帯サービス受注が活発

- ・関西VISAゴールドカード、MUFGビジネスゴールドカード(08年11月) 他

##### ■ ヘルスケア、富裕層向け、ポイントプログラム等、他サービスとの融合による戦略的なCRMを提案

## サービスコンテンツの差別化・拡充

### ●「アウトレット・ステーション」の創造 —アウトレット仕入力の強化—



ブランドイメージを維持しながら、アウトレットの流通

## ●アウトレット・ステーション開始(08年7月)

— インターネット上の「サービス版アウトレットモール」 —

直前申込

申込時期限定

期間限定

申込時間限定

期日限定

プラン限定  
(1泊朝食、部屋タイプ限など)

ラックレートの

**30%OFF**  
**50%OFF**



割引率は最低**30%以上!!**  
期間限定、日時指定や  
アウトレット限定企画を集めてオープン。

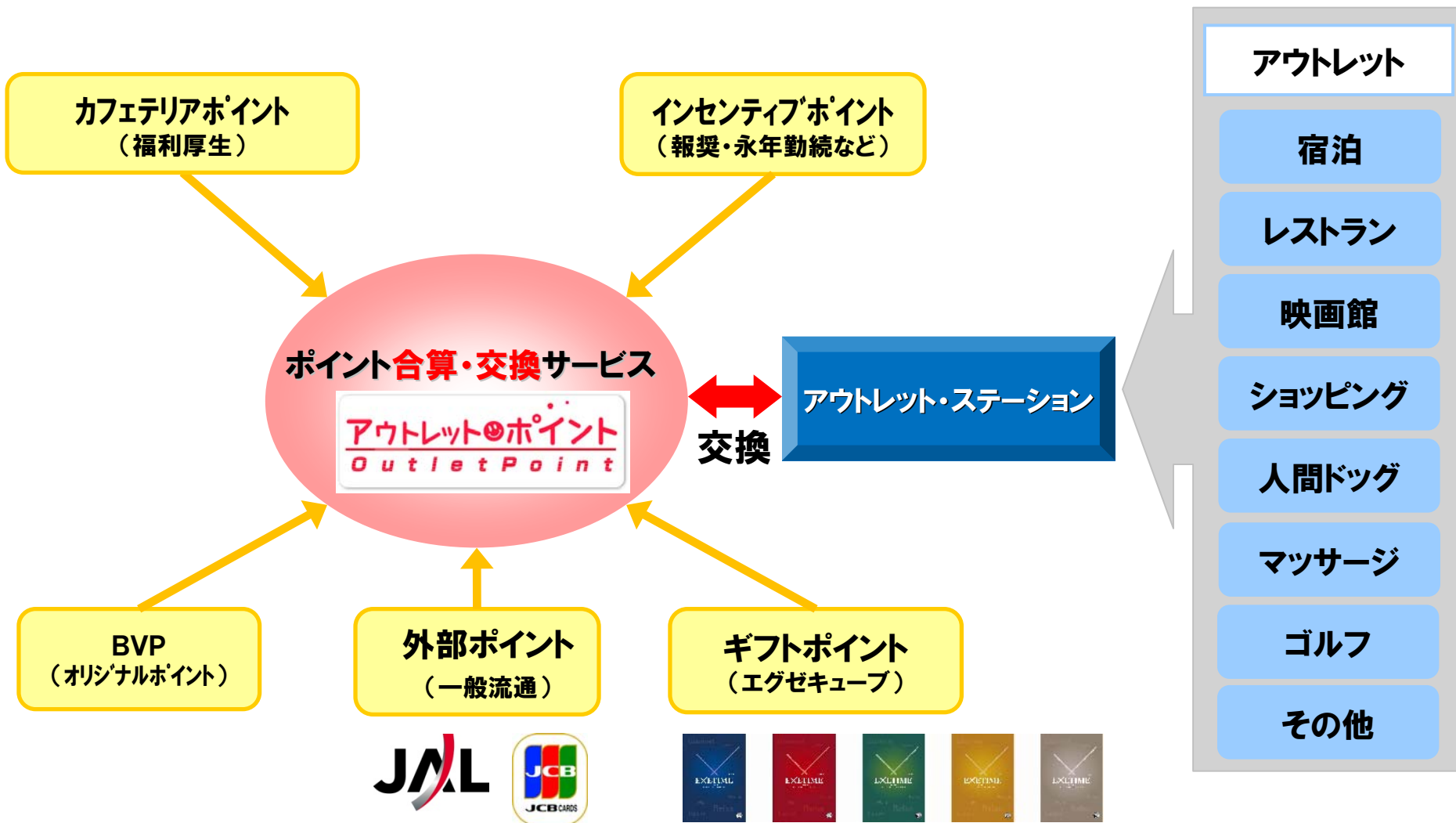
**OUTLET STATION**

|   |   |
|---|---|
| <b>宿泊</b><br>宿泊日指定のアウトレット限定プランが30%・50%OFF! 伊豆・箱根・伊豆・静岡エリアから選ぶ<br>北海道・東北・北関東   南関東・箱根・伊豆・静岡   長野・山梨・上信越・東海・北陸   関西・中国・四国   九州・沖縄 | <b>ライフ</b><br>お楽しみチケット・お土産・お祝い品・お祝い品・お祝い品<br>カテゴリから選ぶ<br>チケット・映画・エンタメ   レジャー&リラクゼーション   スポーツ (フィットネス&ゴルフ)   くるま   くらし |
| <b>グルメ</b><br>お楽しみ限定で全国のレストランが50%引きや30%で利用可能!!<br>お楽しみクーポンショップ<br>食べたい50/30がついに登場!!   | <b>ショッピング</b><br>掲載されている商品が、全て30%・50%割引以上! 全ての商品、送料無料!  |



## ● アウトレット・ポイント開始(08年7月) - ポイント事業の本格化 -

顧客の持つ様々なポイントを合算できる仕組みを構築し、満足度向上に寄与



## ●企業間を超えた会員同士の体験型・交流型企画の実現

### ■『WORK・LIFE BALANCE FESTA+ECO 2008』

開催日：2008年9月14日(日)～15日(月)

テーマ：ワークにも、ライフにも、エコ発想！

後援：厚生労働省、NPO法人エコロジー・カフェ

特別協力：チーム・マイナス6%(環境省)

出展協賛：計174団体

来場者数：28,000名



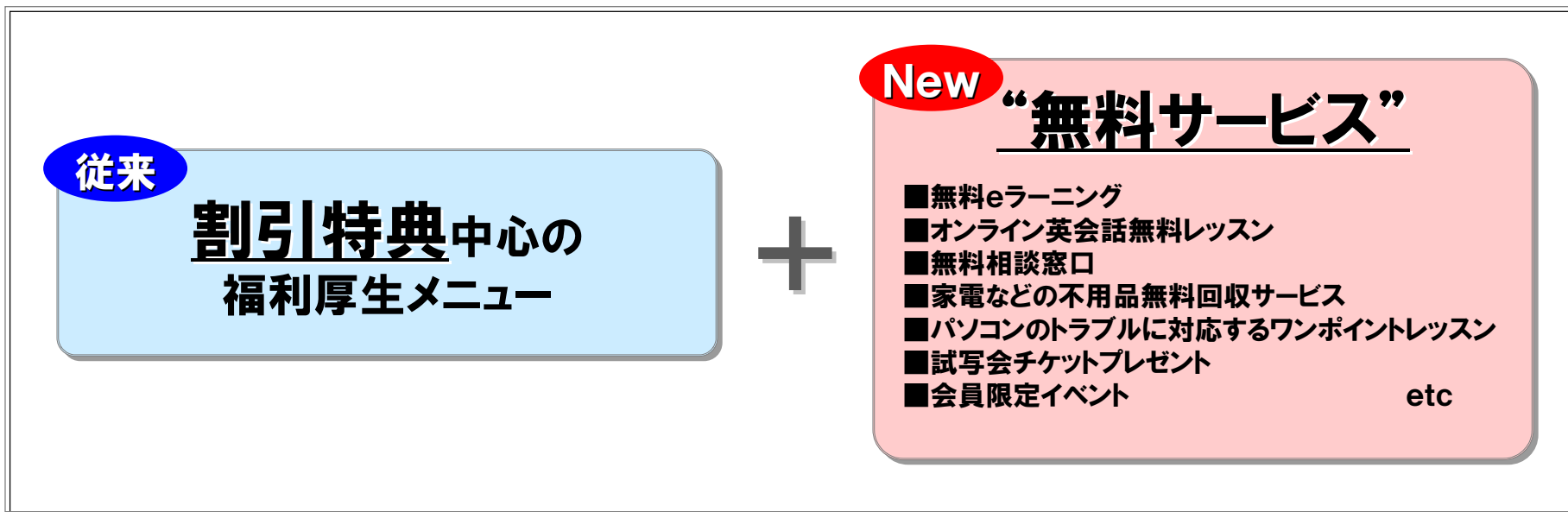
### ■『ベネ・ワン村』

「ベネ・ワン村」の第1号拠点を、埼玉県ときがわ町に6月7日(土)に開設  
農業など地域での自然体験を通して、社員や家族同士の交流を深める

### ■『企業対抗 スポーツの祭典2008』

スポーツを通じて、企業ごとの団結力の向上や従業員同士の交流を図る  
全国(関東・関西・東海地区)300以上の企業、合計2,000名以上の参加

## ●『フリー・ステーション』開始(08年11月)



福利厚生会員



利用満足度の向上

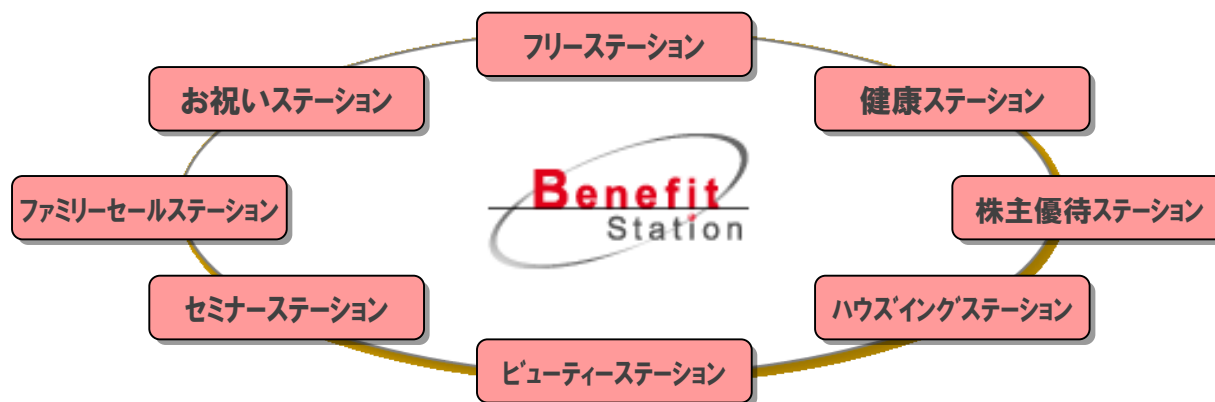
パートナー企業



利用・申込に繋がる有効な販促活動

## ● ベネフィット・ステーション特別企画「ステーション」の充実

「メニューのテーマ性」と「会員特典」を組み合わせたオリジナル企画



## ● ベネフィット・ステーション専門デスクの拡充・強化

### 会員のニーズ

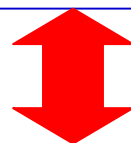
ライフイベント

余暇

自己啓発

スポーツ

利用目的別にサービス照会



ニーズに合った最適サービスをマッチング・提供



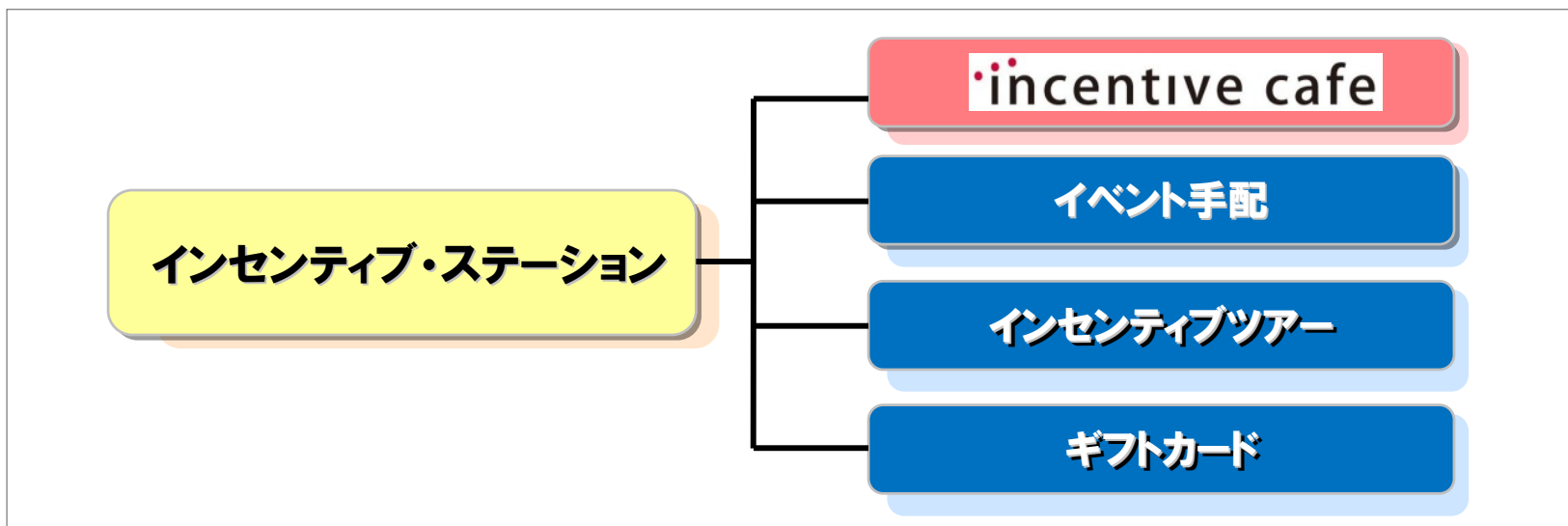
Benefit one ベネフィット・ステーション専門デスク

## 新規事業の状況

### ● インセンティブ事業部

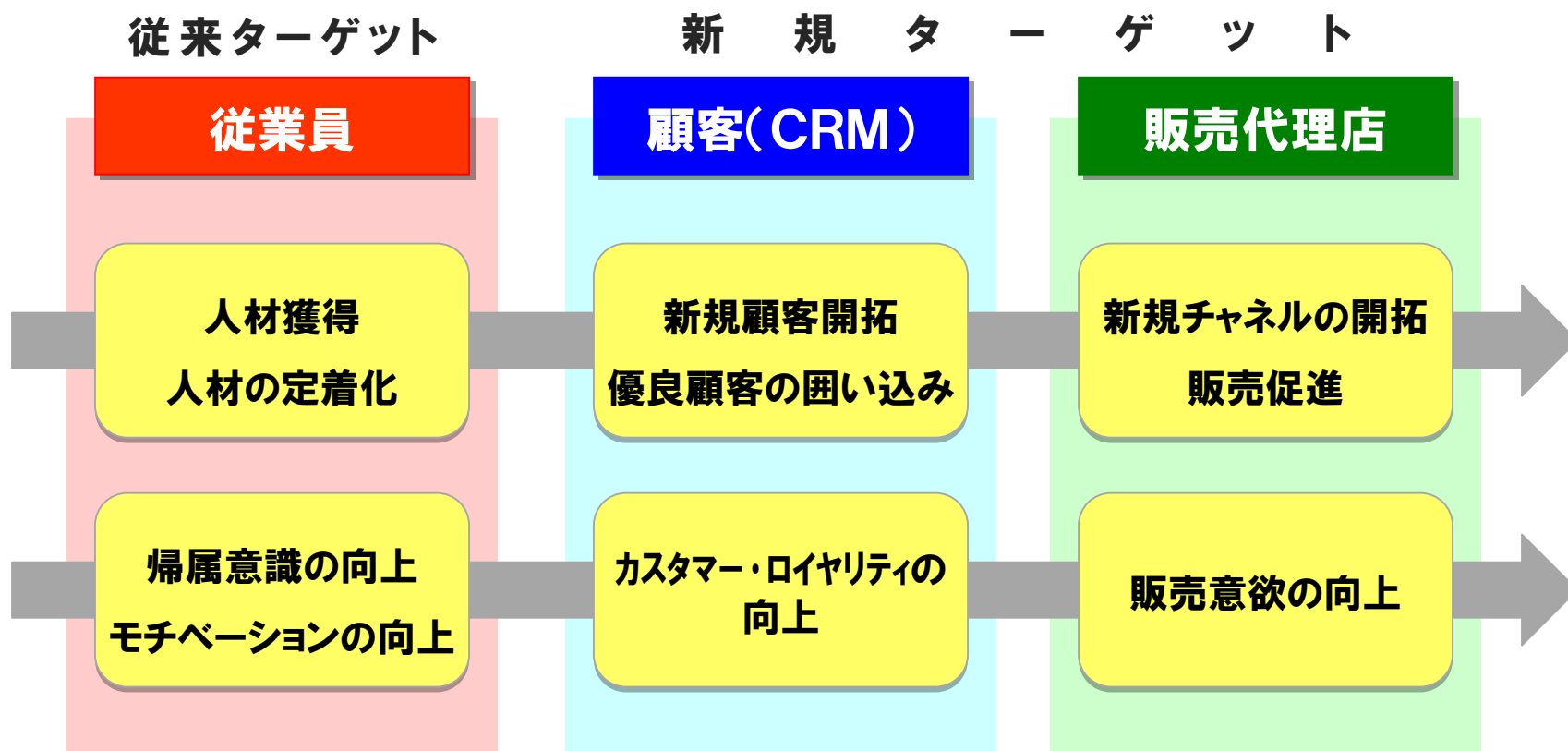
#### 上期総括

- 2008年9月に、「インセンティブ」に関する事業拡大を目的として事業部化
- 上期売上3.7億円(物販売上2.6億円)を達成、順調に推移
- 『インセンティブ・ステーション』開始、モチベーションアップのための支援サービス拡大



## 下期施策

「インセンティブ・カフェ」ポイントプログラムの総合アウトソーシング  
ー「従業員向け」から「顧客(CRM)・代理店向け」へターゲット拡大ー



## ● ヘルスケア事業部

### 上期総括

- 2008年2月に、特定健診・特定保健指導サービス提供部署として新設
- 同年9月には「西日本営業チーム」を発足、営業エリアの拡大を図る
- 受診時期ずれ込みにより経費発生は下期へ移行、上期売上1.5億円

### 下期施策

- 民間マーケットへのシェア拡大  
民間企業における健康保険組合への集中営業  
顧客ニーズに沿った商品プランをコーディネート
- 既存顧客との取引深耕  
健診受診及び指導利用促進のためのフォローアップ施策の充実化
- 取次店経由による加入促進  
取次店経由での販売チャネルを構築、顧客ニーズのキャッチアップ力強化

## ■ 「特定健診・特定保健指導」のワンストップサービス



## ■ 運動系・栄養系のフィットネス保健指導 *—オリジナル・プログラムの提案—*

大手スポーツクラブとのハイブリッド型新サービスの提供

## ■ 受診促進サポートサービス *—受診率向上のための施策—*

カスタマーセンターのインフラを活用したアウトコール

受診促進のためのポイントプログラム構築 例)受診毎にポイント付与等

## ■ 行動変容サポートサービス *—自発的・継続的な生活改善行動を支援—*

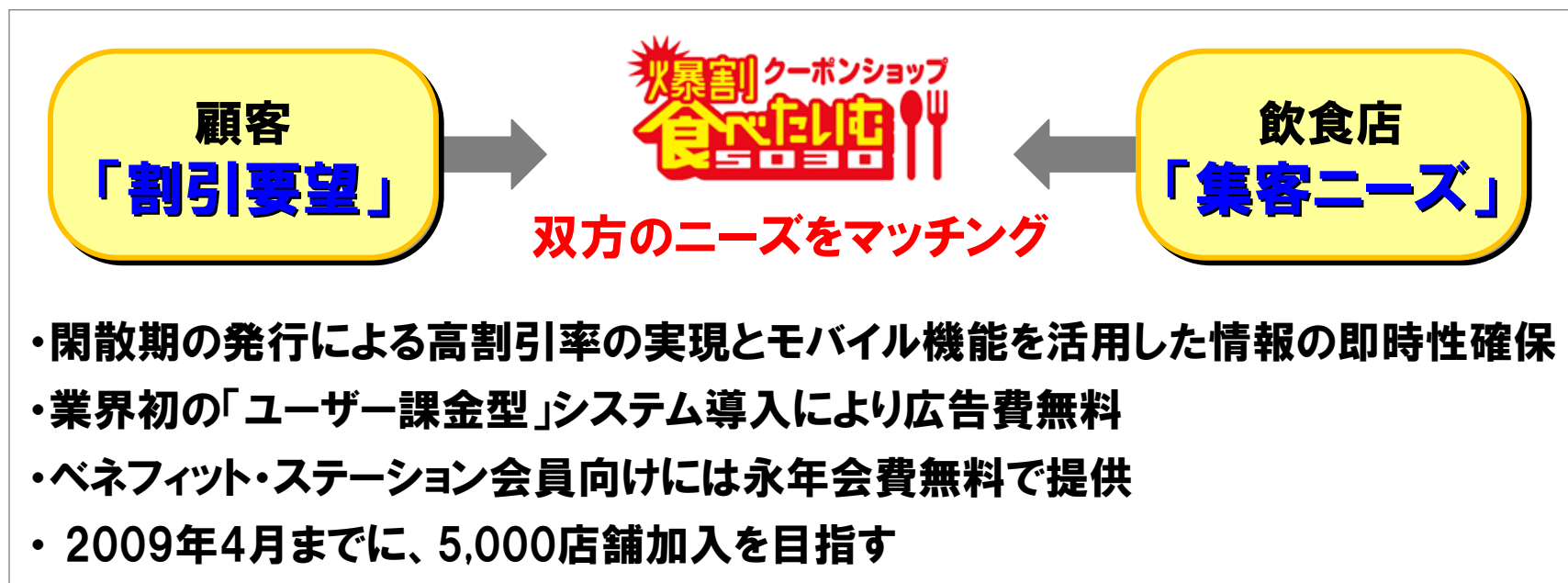
ベネフィット・ステーションSNSを活用した指導対象者向けのコミュニティ構築

健康行動を継続させるためのポイントプログラム構築 例)禁煙でポイント付与



## ● CHECK&CHECK事業部

『爆割クーポンショップ 食べたいむ50/30』開始(08年9月)  
— インターネット上の飲食店アウトレットモール —



■ グルメ事業上期売上1.1億円

■ 個人会員以外にも、今後はCRM付帯サービスとして法人向け拡販に期待

## ● プレステージ事業部

- 上期売上74百万円
- カードホルダー向けCRM付帯サービスの営業推進、拡販を目指す
- 個人会員獲得については、代理店網を活用した営業フォローを図る
- 海外スポーツ観戦や音楽鑑賞等、プレミアチケット手配サービス開始予定

## ● 金融事業部

- 上期売上31百万円
- 『ベネフィット・ステーション メディカルコース』販売開始(08年10月)
- 「保険クリニック」への送客数、「ローンカード」契約数及び残高が好調
- 会報誌やHPを活用した効果的・継続的なプロモーションを実施

## インフラ整備

### ● 新基幹システムの完成(08年9月稼働)

- オペレーション業務の効率化を目的として構築
- 新システムへの移行・切替による、今後のオペレーションコスト低減に期待
- 会員企業やパートナー企業とのシステム連動性をより高めることで、サービスレベルの向上を目指す

### ● ベネフィット・ステーションHPリニューアル(08年9月)



トップ画面イメージ

- 新システム移行に伴い、会員専用HPもリニューアル
- 最速検索エンジンを搭載した「ベネサーチ」導入、Web検索性・利便性の向上を図る

## ● 新松山カスタマーセンター建築(09年1月竣工予定/投資額約14億円)



**業容拡大に伴うカスタマーセンター規模・機能の拡充  
サービス水準の向上およびオペレーションコストの低減**

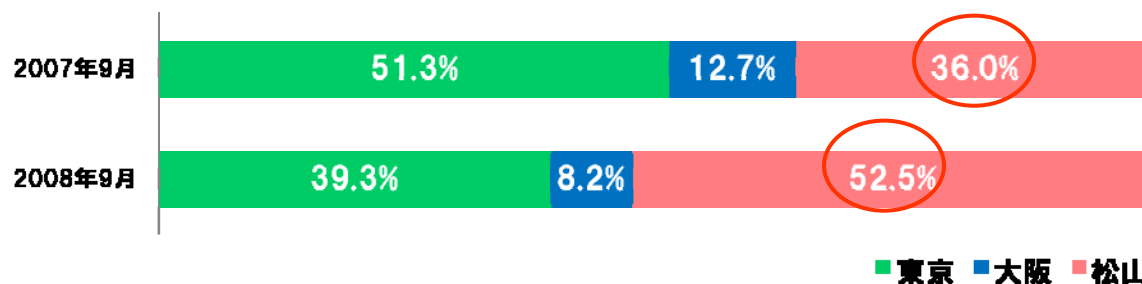
- **事務センターとしての操業開始(東京本社より一部機能移管)**
- **ベネフィットワン・パートナーズのカスタマーセンター操業開始(09年3月)**



完成イメージ図

**松山センター稼働比率52.5%(前期比16.5%増)**

※2008年9月末現在



## ベネフィット・ワングループ 3大マーケット

福利厚生

インセンティブ<sup>®</sup>

CRM

福利厚生事業を基盤とした、新マーケットへの展開

# II 2009年3月期第2四半期決算 概要

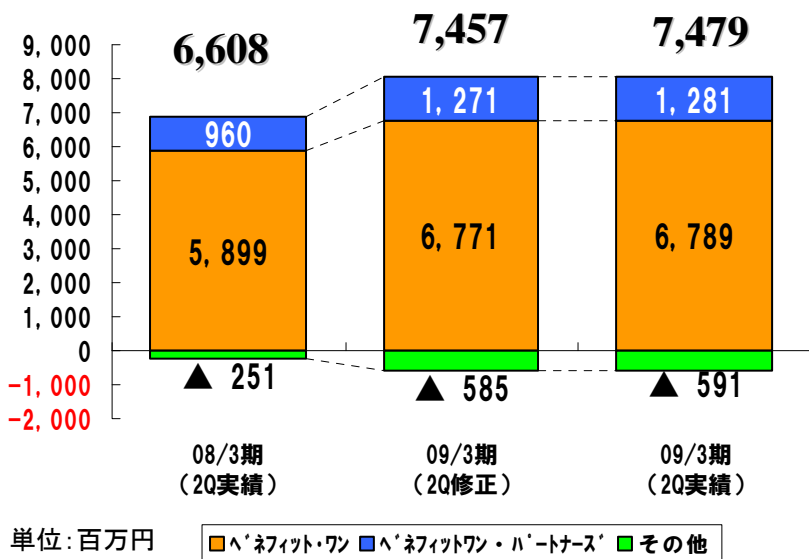
---

# 連結売上高75億円(前期比8.7億円増、13.2%増)

- 単体売上高は前期比8.9億円増の68億円(対前期比15.1%増)
- インセンティブ事業3.7億円(同2.4億円増)、ヘルスケア事業1.5億円等の新規事業が貢献

## 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)                   | 08/3期 第2Q (実績) | 09/3期 第2Q (修正予想) | 09/3期 第2Q (実績) | 前期比  |
|-----------------------------|----------------|------------------|----------------|------|
| 会費収入                        | 5,056          | 5,386            | 5,381          | +325 |
| その他売上                       | 1,034          | 1,296            | 1,312          | +278 |
| 福利厚生売上                      | 6,090          | 6,682            | 6,694          | +604 |
| Benefit One Station 物販(IC含) | 296            | 585              | 592            | +296 |
| 会員制ショッピング                   | 221            | 189              | 192            | ▲29  |
| 物販売上                        | 517            | 775              | 785            | +268 |
| 合計                          | 6,608          | 7,457            | 7,479          | +871 |

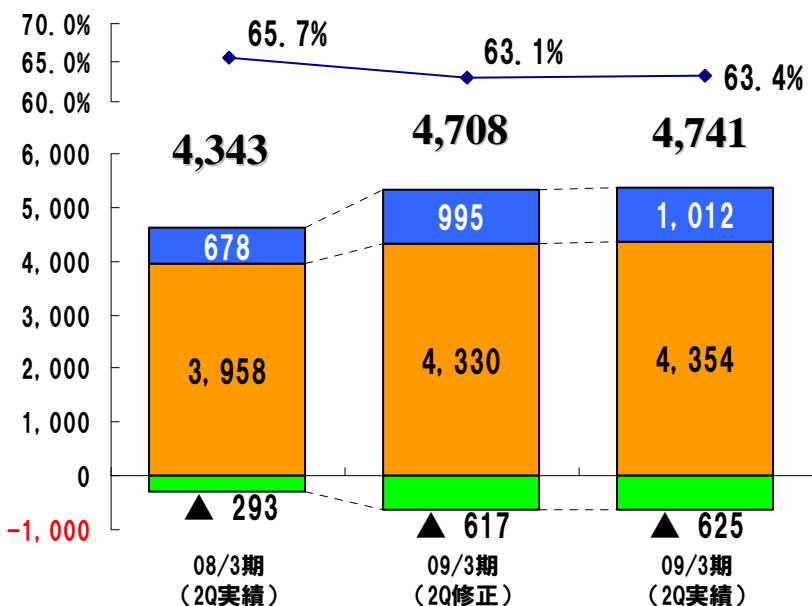
注)修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値

# 売上原価率63.4%(前期比2.3%低下、4億円増)

- 仕入原価率は、主として宿泊補助金微減、ガイドブック単価低下などに伴い福利厚生仕入が微増に留まり、1.6%減(44.8%⇒43.2%)
- 製造原価率も、季刊誌費などコストの相対的な軽減に伴い0.7%低減(20.9%⇒20.2%)

## 売上原価

個社別の売上原価構成



単位: 百万円 ■ ベネフィットワン ■ ベネフィットワン・パートナーズ ■ その他

科目別の売上原価構成

| (単位: 百万円)    | 08/3期<br>第2Q<br>(実績) | 09/3期<br>第2Q<br>(修正予想) | 09/3期<br>第2Q<br>(実績) | 前期比         |
|--------------|----------------------|------------------------|----------------------|-------------|
| 宿泊補助金        | 914                  | 864                    | 868                  | ▲46         |
| ガイドブック(C&C含) | 863                  | 729                    | 731                  | ▲132        |
| 福利厚生仕入       | 2,514                | 2,553                  | 2,577                | +63         |
| 物販仕入         | 447                  | 645                    | 655                  | +208        |
| <b>仕入原価</b>  | <b>2,962</b>         | <b>3,199</b>           | <b>3,233</b>         | <b>+271</b> |
| 労務費          | 748                  | 882                    | 880                  | +132        |
| 経費           | 632                  | 626                    | 628                  | ▲4          |
| <b>製造原価</b>  | <b>1,380</b>         | <b>1,508</b>           | <b>1,508</b>         | <b>+128</b> |
| <b>合計</b>    | <b>4,343</b>         | <b>4,708</b>           | <b>4,741</b>         | <b>+398</b> |

注)修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値

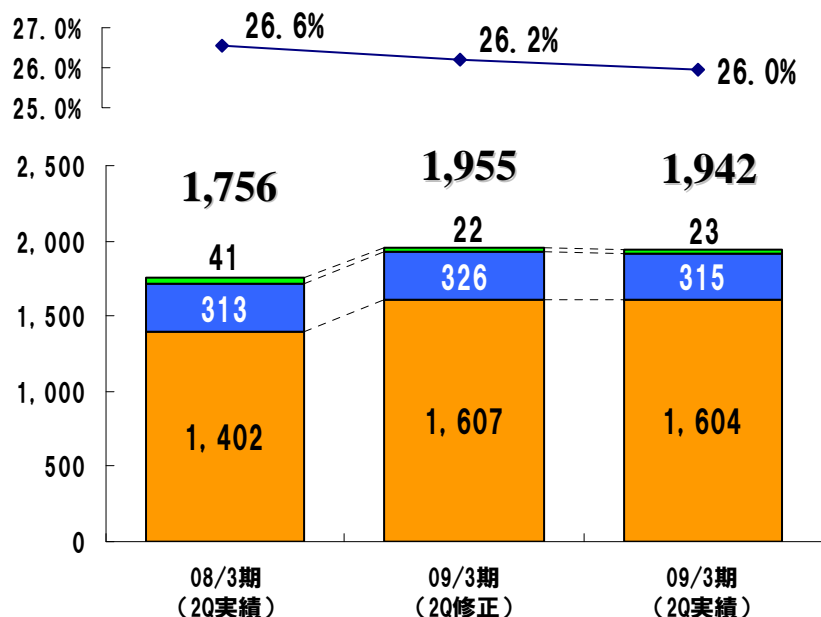


# 販管費率26.0%(前期比0.6%低下、1.9億円増)

■ 販管費は、業容拡大に伴う人件費増(+1億円)、基幹システムのリプレイスによるシステム関連費用増(+0.8億円)が主たる増加要因。

## 販管費

### 個社別の販管費構成



### 科目別の販管費構成

| (単位: 百万円) | 08/3期<br>第2Q<br>(実績) | 09/3期<br>第2Q<br>(修正予想) | 09/3期<br>第2Q<br>(実績) | 前期比  |
|-----------|----------------------|------------------------|----------------------|------|
| 人件費       | 697                  | 798                    | 797                  | +100 |
| 一般経費      | 1,058                | 1,157                  | 1,145                | +87  |
| 合計        | 1,756                | 1,955                  | 1,942                | +186 |

注)修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値

単位: 百万円

■ ネットワン
 ■ ネットワン・パートナーズ
 ■ その他

# 2009年3月期第2四半期決算 概要(営業・経常・中間純利益)

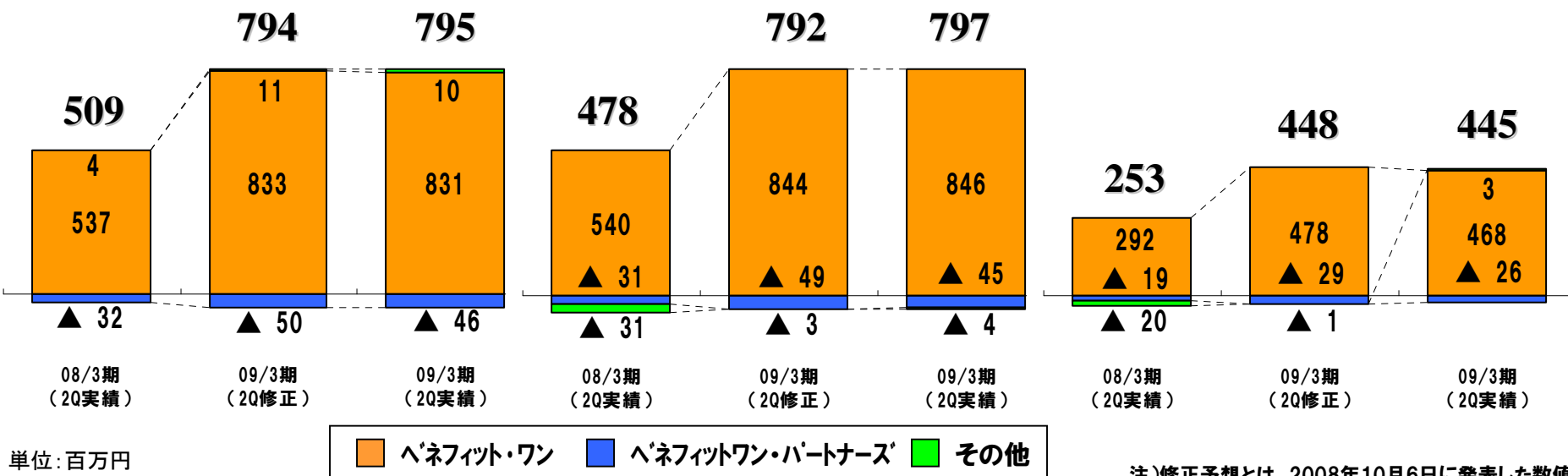
## 営業、経常、当期利益とも前期比50%超の増益

■ 営業利益7.9億円(前期比56.2%増)、経常利益7.9億円(同66.7%増)、当期純利益4.4億円(同75.9%増)と大幅増益

### 営業利益

### 経常利益

### 当期純利益



注)修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値

## ■ 設備投資の実績・見込

(単位:百万円)

|                         | 2009年3月期 |      | 合計    |
|-------------------------|----------|------|-------|
|                         | 上期実績     | 下期見込 |       |
| 情報システム投資                | 444      | 129  | 574   |
| 事務所・福利厚生投資<br>(含む新松山CC) | 347      | 821  | 1,168 |
| 合計                      | 791      | 951  | 1,742 |

# 2009年3月期第2四半期決算（財政状況・財務指標）

## 財政状況

（単位：百万円）

|        | 07/9  | 08/3   | 08/9  | 増減     |
|--------|-------|--------|-------|--------|
| 総資産    | 7,559 | 10,450 | 9,720 | ▲729   |
| 流動資産   | 3,992 | 6,888  | 5,380 | ▲1,508 |
| 固定資産   | 3,567 | 3,561  | 4,340 | +778   |
| 純資産    | 5,231 | 6,000  | 6,113 | +113   |
| 自己資本比率 | 69.2% | 57.4%  | 62.9% | +5.5%  |

現預金：▲728  
 売掛金：▲403  
 前払費用：▲144

有形固定資産：+557  
 無形固定資産：+233

## 財務指標

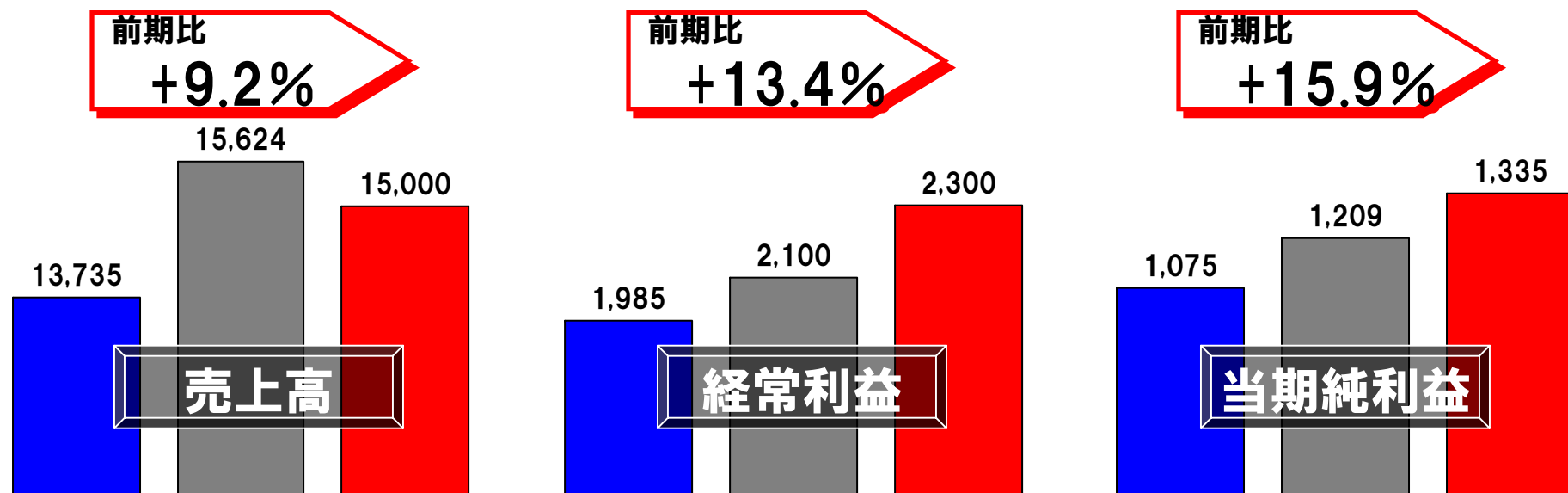
|              |   | 07/9      | 08/3      | 08/9      |
|--------------|---|-----------|-----------|-----------|
| 売上総利益率       | % | 34.3      | 41.0      | 36.6      |
| 営業利益率        | % | 7.7       | 14.2      | 10.6      |
| 総資産経常利益率     | % | 6.0       | 21.1      | 7.9       |
| 自己資本利益率(ROE) | % | 4.9       | 19.2      | 7.4       |
| 一株あたり純利益     | 円 | 1,180.64  | 4,996.71  | 2,048.98  |
| 一株あたり純資産     | 円 | 24,366.39 | 27,669.70 | 28,121.59 |

# III 2009年3月期業績見通し

---

## 1 連結業績見通し

売上伸長は一時的に鈍化するも、収益堅調

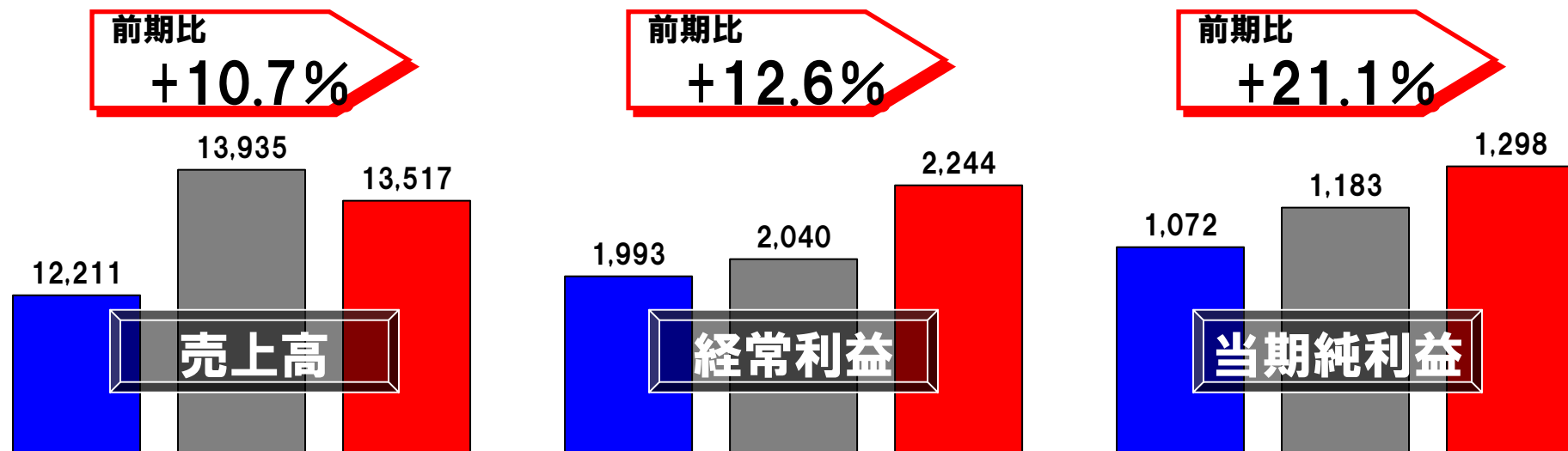


| (単位:百万円) | 08/3期(実績) | 09/3期(当初計画) | 09/3期(修正予想) | 前期比    |
|----------|-----------|-------------|-------------|--------|
| 売上高      | 13,735    | 15,624      | 15,000      | +9.2%  |
| 営業利益     | 1,948     | 2,021       | 2,209       | +13.4% |
| 経常利益     | 1,985     | 2,100       | 2,300       | +15.9% |
| 当期純利益    | 1,075     | 1,209       | 1,335       | +24.2% |

注)当初計画とは、2008年5月8日に発表した数値/修正予想とは、2008年10月6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)

二桁台の増収増益を堅持



| (単位:百万円) | 08/3期(実績) | 09/3期(当初計画) | 09/3期(修正予想) | 前期比    |
|----------|-----------|-------------|-------------|--------|
| 売上高      | 12,211    | 13,935      | 13,517      | +10.7% |
| 営業利益     | 1,912     | 1,940       | 2,126       | +11.2% |
| 経常利益     | 1,993     | 2,040       | 2,244       | +12.6% |
| 当期純利益    | 1,072     | 1,183       | 1,298       | +21.1% |

注)当初計画とは、2008年5月8日に発表した数値/修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値

### 3 連結売上高推移

(単位:百万円)

|                      | 2008年3月期<br>(実績) | 2009年3月期<br>(当初計画) | 2009年3月期<br>(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               | 9,270            | 9,993              | 9,652              | +382   | ▲341  |
| プレステージ・ゴールド          | 162              | 230                | 173                | +11    | ▲57   |
| カスタマー・ロイヤリティ・プログラム   | 824              | 1,165              | 854                | +30    | ▲311  |
| ヘルスケア                | -                | 144                | 249                | +249   | +105  |
| 会費売上高小計①             | 10,256           | 11,533             | 10,930             | +674   | ▲603  |
| 送客・掲載手数料他手数料         | 610              | 693                | 693                | +83    | 0     |
| ヘルスケア                | -                | 323                | 219                | +219   | ▲104  |
| その他売上高小計②            | 2,105            | 2,558              | 2,624              | +519   | +66   |
| 福利厚生売上高Ⅰ(①+②)        | 12,362           | 14,092             | 13,554             | +1,192 | ▲538  |
| ヘネフィット・ステーション物販(IC含) | 905              | 1,016              | 991                | +86    | ▲25   |
| 会員制ショッピング            | 467              | 515                | 453                | ▲14    | ▲62   |
| 物販売上高合計Ⅱ             | 1,373            | 1,532              | 1,445              | +72    | ▲87   |
| 売上合計(Ⅰ+Ⅱ)            | 13,735           | 15,624             | 15,000             | +1,265 | ▲624  |

注)当初計画とは、2008年5月8日に発表した数値/修正予想とは、2008年10月6日に発表した数値



# 「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、2008年度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、2008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。