

2010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
東証二部(2412)

2009年11月6日

<http://www.benefit-one.co.jp/>

I 上期総括と下期の重点施策

会員数の推移

■ ■ ■ 福利厚生会員
 ■ ■ ■ CRM会員

● 総会員数(2009年9月) **410万人** (2009年3月比 **40万人増**)



福利厚生事業

上期総括

福利厚生会員数248万人(09/3比1万人増)

●民間マーケット会員獲得状況

<新規顧客> 注)上期新規獲得とは、2009年4月～2009年9月に新規入会した福利厚生会員数を指す

■ 上期新規獲得8.2万人

■ 景況悪化の一服感により、コストダウン施策としての本サービス導入時期が先送り傾向

<既存顧客>

■ 引き続き、中小企業を中心とした退会数が顕著

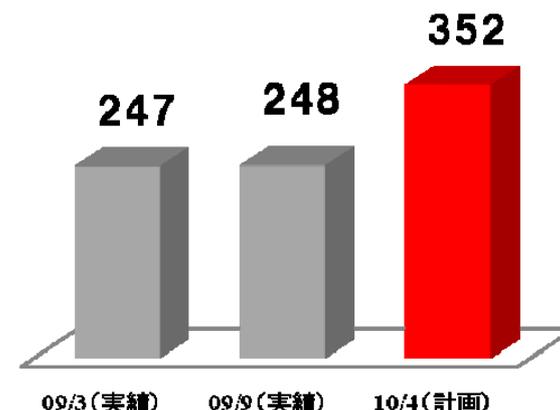
■ 上期(4月～9月)退会数27万人(公務含む)、廉価プラン大口企業(約15万人)及び中小企業退会が発生したが、前期末会員数を維持

●公務マーケットの順調な拡大

■ 上期新規獲得19.3万人

■ 福利厚生費削減ニーズの高まりにより、導入および導入検討団体は着実に増加

■ メタボ対策・健康支援サービス含む、総合的な福利厚生サービスの提供



下期施策

福利厚生会員数 10/4目標352万人(09/9比104万人増)

マーケット別・機能別に3つの営業体制を設置

法人チーム

・・・民間企業をマーケットとした新規攻略

公務チーム

・・・公務団体をマーケットとした新規攻略

ソリューションチーム

・・・既存顧客に対するフォローおよびクロスセル推進

●民間マーケットの深堀営業

1. ターゲット戦略

- 連結従業員数1万人超の企業攻略に向け、集中的にリソースを投入
- 高度機能人材を必要とする業界（医療、大学等）に対し、魅力的な福利厚生アウトソーシングサービス導入を提案

2. アプローチ戦略

- 意思決定層に対するセミナー開催、DM送付等によるコストダウンニーズ喚起
- 企業のリストラクチャリングに関わる戦略部署への積極的アプローチ
- 社会的ニーズの高いコンテンツ提案（育児、介護等）による需要創造

●公務マーケットにおける受注推進

⇒2010年4月導入に向けて、公務マーケットでの検討案件増加

- 職員数1万人超の団体攻略に向け、集中的にリソースを投入
- 大型案件に対する組織横断的なプロジェクトチームでの集中攻略
- 地方の公務団体の掘り起こし
- 公益法人改革に対応した新しい福利厚生運営の提案
- 重層的・複合的な福利厚生提案
(特に、ヘルスケア事業部との密接な連携)

● 既存顧客フォロー専任体制(ソリューションチーム)の強化

■ 人事労務部門へのクロスセル徹底により、さらなる重層化を推進

■ 利用率向上を当チームの評価基準・活動指標として、会員の利用促進を図る

● 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・リレーションシップ・マネジメント

- 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

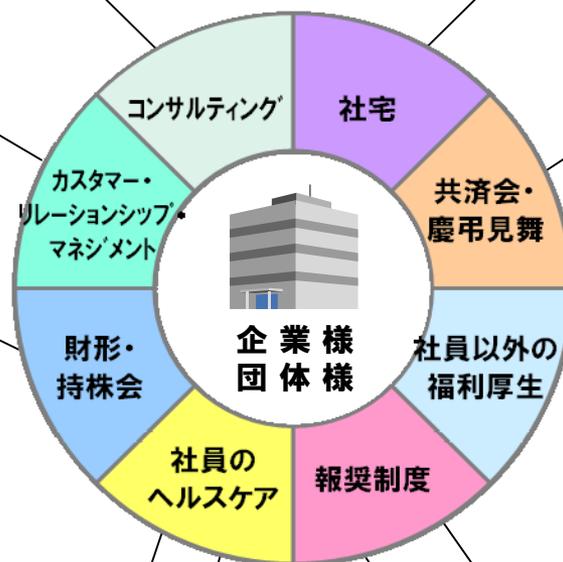
- 財形・持株業務の募集、変更、金融機関との連携代行
- WEBによる情報管理、問合せ、申請受付が可能
- カフェテリアプランとの連動がスムーズに

● 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

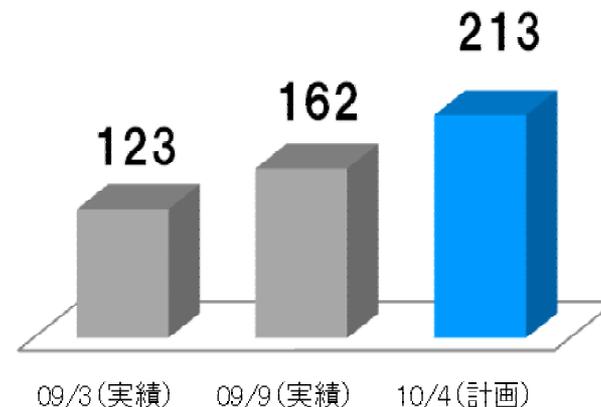
- インセンティブ・イベントの企画・運営・アフターフォロー
- 従業員のモチベーションアップ貢献

カスタマー・リレーションシップ・マネジメント

CRM会員数162万人(09/3比39万人増)

● 新規大口金融機関との取引開始

- ・ゆうちょ銀行『ゆうちょ ときめき倶楽部』4月スタート
- ・りそなカード『得割旅ナビ』4月スタート
- ・ジャックス『J'sコンシェル』6月スタート



● 個人会員向けサービスの拡充

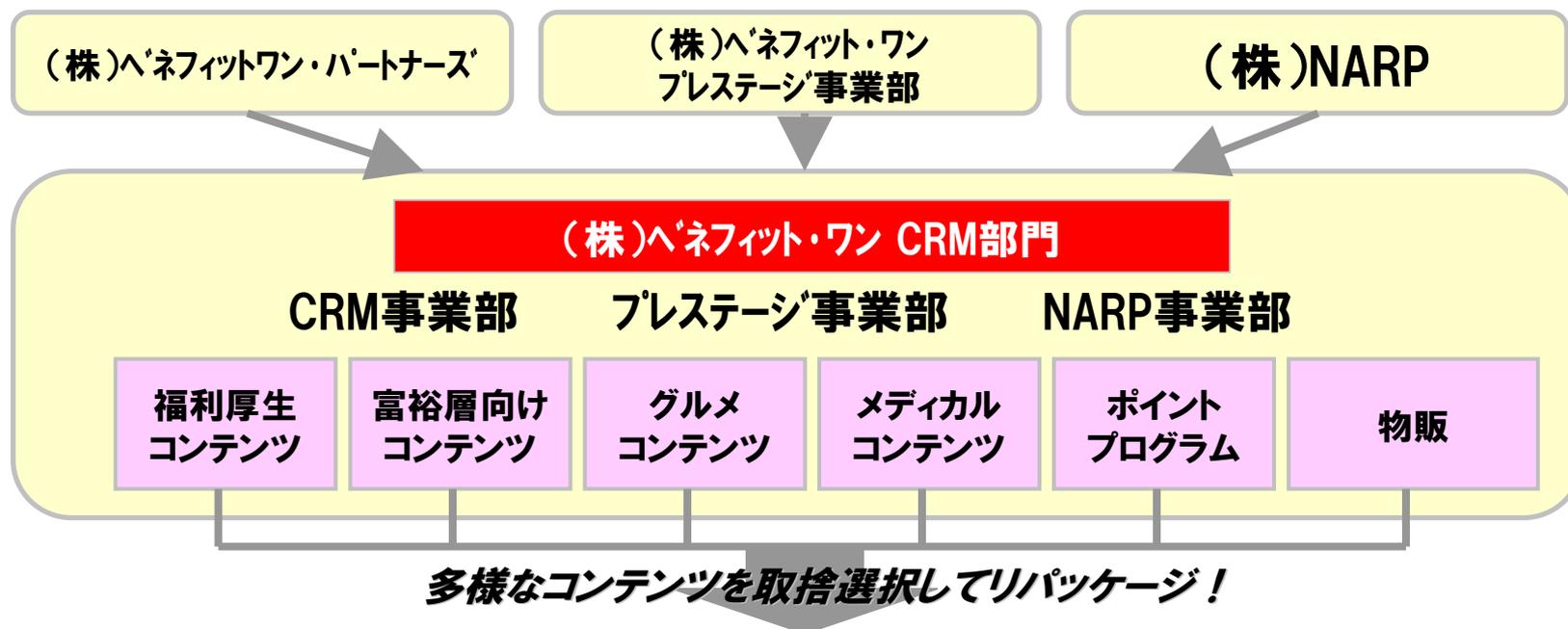
- ・ソフトバンクBB『BBライフ』(10月スタート)、入会時の付帯販売開始
⇒本件をモデルケースに、通信事業会社・不動産会社との連携を模索

● 大型案件を中心とした効率的・効果的な営業活動の推進

- ・日本郵政グループとの取引拡大および関係強化
⇒2009年度かんぽ生命のセミナー招待状業務を受託
- ・メガバンク、地方銀行、証券会社などの金融機関に特化したCRMサービスの積極的提案

CRM会員数 10/4目標213万人(09/9比51万人増)

●グループ統合・組織再編成に伴う営業体制の強化



ゆうちょ銀行 『ゆうちょ ときめき倶楽部』	東京海上日動 超保険ご家族生活支援サービス	三菱UFJニコス ベネフィット・ステーション	ジャックス 『J'sコンシェル』	りそなカード 『得割旅ナビ』
ゆうちょ銀行 『カードでエンジョイ倶楽部』	大京アステージ セキユアプラス・ベネフィット	朝日生命メンバーズ CLUB「プレミアム」	ソフトバンクBB 『BBライフ』	日本和装 NICHIPA

インセンティブ事業

● 新規大口企業との取引開始

大手通信事業会社⇒ 代理店向け販売インセンティブ案件の獲得(7月スタート)

● 付与ポイント(商品性)の変更(交換ベース⇒買取ベース)

● マーケット別の肌理細やかな営業展開

1. 販売代理店・FC向け、2. CRM顧客向け、3. 従業員向け / 健保組合向け

⇒大規模案件に焦点を絞り、当社他営業部隊とも連携

● インセンティブ・ステーション(イベント・記念品等)推進

売上計画・・・当初7.5億円→修正5.3億円(当初計画比▲2.1億円)

大口企業との取引開始遅延等により、計画比上期売上高▲1億円、通期▲2.1億円見込

ヘルスケア事業

● 公務マーケットを中心に市場拡大(法制化2年目)

- ・中央官庁－昨年度2団体から本年度6団体へ受託拡大
(防衛省、農水省に加え、内閣府、文部科学省、その他)
- ・民間健保－福利厚生既存取引先からの受託増加(試験的導入が中心)

● ワンストップサービスの構築・拡充

- ・松山CCに於ける健診予約代行サービス開始⇒特定健診、事業主健診
- ・健診予約、階層化、健康指導の一貫サービス体制構築⇒他社との差別化

● 健診受診率及び保健指導利用率の向上

- ・事業主と連携した健診受診・保健指導の周知徹底に注力
- ・健診機関へのアウトコール等によって結果回収の迅速化を図る

売上計画・・・当初13.4億円→修正9.5億円(当初計画比▲3.9億円)

- ・既存顧客の受診率伸び悩みと受診後の健診結果の回収遅れを主因として、上期売上高は当初計画を大幅に下回る(▲3.9億円)。
- ・通期では、物販事業等、法定外サービスの拡充により、前期比+4.6億円を見込む。

法定内サービスから法定外サービスへの展開

—特定健診・特定保健指導(メタボ健診)以外へのサービス範囲拡充—

● ヘルスケア物販事業の強化・・・健康指導との連携

- ・郵送検査キット、歩数計等・・・健康診断、促進機器の販売
- ・ダイエット食品、健康食品・・・健康維持・増進食品の開始

● 健康増進サービスの拡充

- ・健保とタイアップした健康維持プログラム事業(健康ポイント)の拡販

サービスコンテンツの差別化・拡充

無料マッチングサイトとの圧倒的な差別化

— サービス価値の向上 —

- アウトレット・ステーション30%～・50%～の高割引
- 貸切・オリジナルイベントの拡充
- ユーザー視点でのサービス(商品)の格付
- ベネ・ワンの日企画(ワンコインプラン)の充実
- ロープライスギャランティーによる最安値保証
- フリー・ステーション(=無料サービス)の拡充
- ネット通販のサービス拡充

● エンタメ系サービスの事業化

チケット販売や貸切公演等、エンタメサービスを収益事業として開始

会員向け事業

大型公演の貸切公演

参加型貸切イベント

人気公演の先行・割引充実

アウトレットプランの拡充

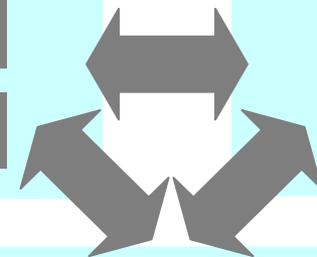
倶楽部会員事業

プレミアム会員組織化(有料)

①速報メルマガ ②稀少チケット情報 ③限定直前割引

マンスリー発行媒体

稀少チケットの特別確保



周年事業・イベント

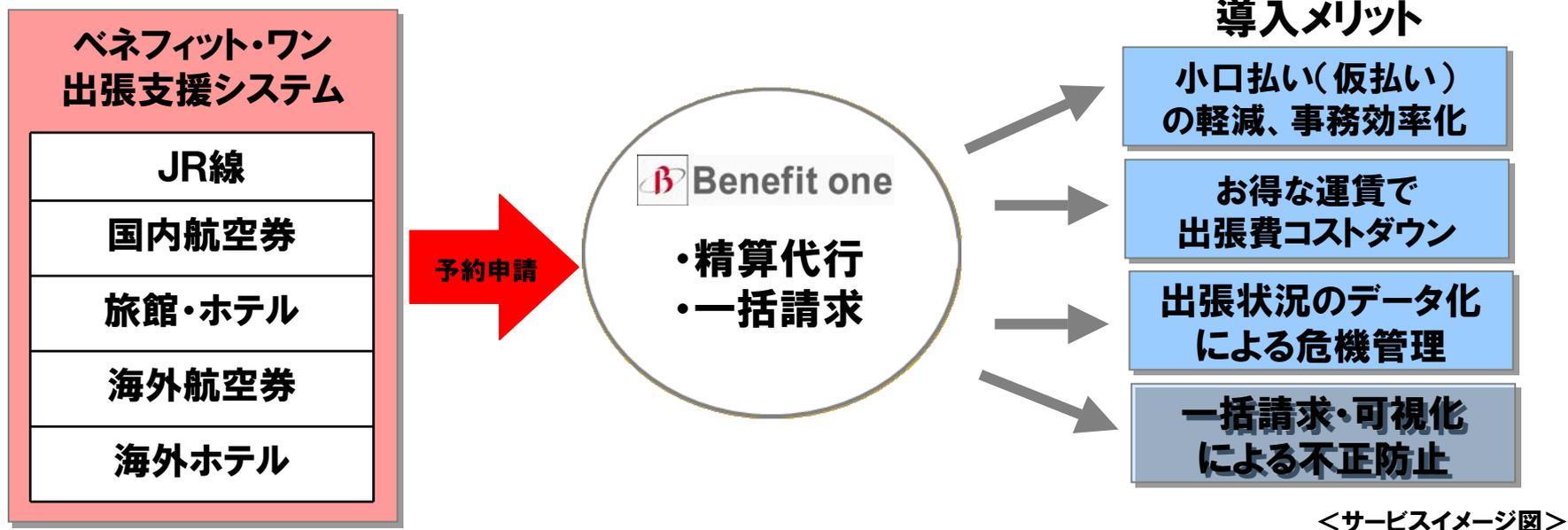
ワーク・ライフ・バランス推進

法人向け事業

(インセンティブ・ステーションとの連携)

● 出張手配・精算代行サービス開始（09年12月～）

- ・出張手配、精算代行支援システムが12月1日より稼動
- ・オンライン予約を導入することにより旅費の一括精算とコスト削減を実現
- ・出張者、管理者双方に利便性の高いサービスを提供



<サービスイメージ図>

手数料収入ではなく、受託企業からの管理費を収入源とした
ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)サービス

● 松山オペレーションセンターへの業務移管状況

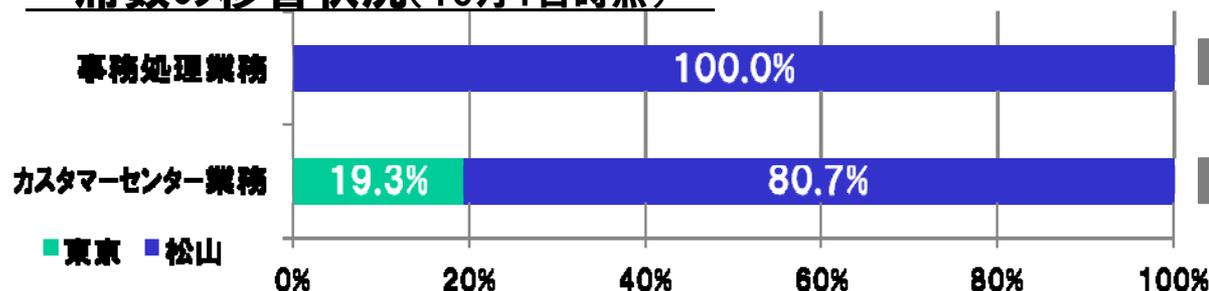
～移管スケジュール～

- ・09年1月26日 稼働開始
- ・09年3月31日 大阪カスタマーセンター業務の移管完了
- ・09年9月30日 東京本社事務処理業務の移管完了
- ・10年3月頃(予定) 東京カスタマーセンター業務の移管完了



完成図

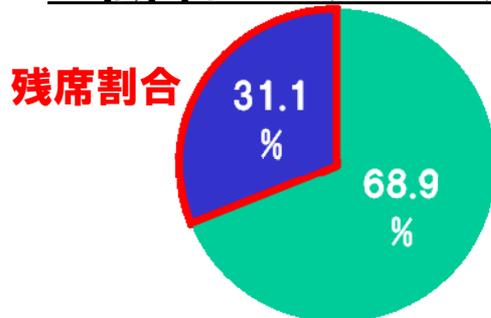
～席数の移管状況(10月1日時点)～



業務集約化完了

3月末目処に
業務移管中

～松山オペレーションセンター稼働率(10月1日時点)～



- ・松山オペレーションセンター598全席のうち、現在約7割が稼働中
- ・残席3割の収容スペースへ東京CC稼働業務を順次移管
- ・来年度以降、東京本社財形・持株会業務も移管予定

ベネフィット・ワン 次世代を担う4つの柱

福利厚生

CRM

インセンティブ

ヘルスケア

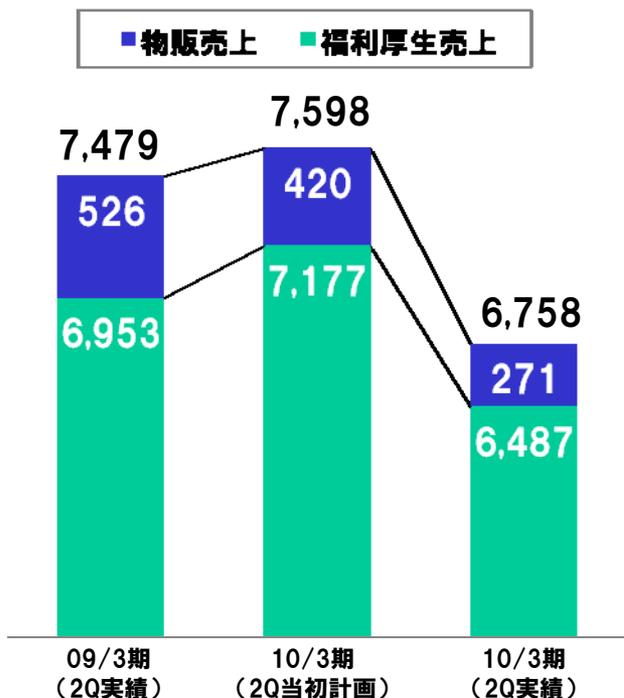
福利厚生事業を基盤とした、新マーケットへの展開

II 2010年第2四半期決算 概要

連結売上高67.5億円(前期比7.2億円減、9.6%減)

■ CRMが貢献するも、福利厚生会費、インセンティブ、物販が弱含み、7億円減収。(インセンティブ、物販には昨年度上期特殊要因あり)

売上高



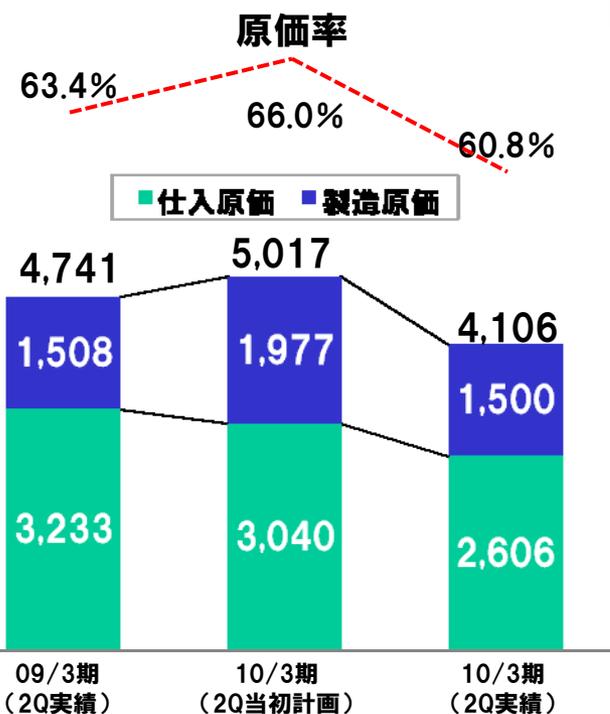
科目別の売上高構成

(単位: 百万円)	09/3期 (2Q実績)	10/3期 (2Q当初計画)	10/3期 (2Q実績)	前期比	
福利厚生会費	4,743	4,560	4,503	▲239	▲5.0%
CRM	552	702	674	+121	+22.0%
ヘルスケア	183	605	217	+33	+18.2%
インセンティブ	365	180	74	▲290	▲79.5%
送客・掲載手数料他手数料	387	399	399	+11	+3.1%
福利厚生売上	6,953	7,177	6,487	▲466	▲6.7%
物販売上	526	420	271	▲255	▲48.5%
合計	7,479	7,598	6,758	▲721	▲9.6%

売上原価率は60.8%(前期比2.6%低下、6.3億円減)

- 仕入原価⇒ガイドブック等個別コンテンツ経費の見直しで軽減。
- 製造原価⇒松山CC、システム稼働に伴う減価償却(1億円)増を他経費(家賃等)の圧縮で賄う。

売上原価



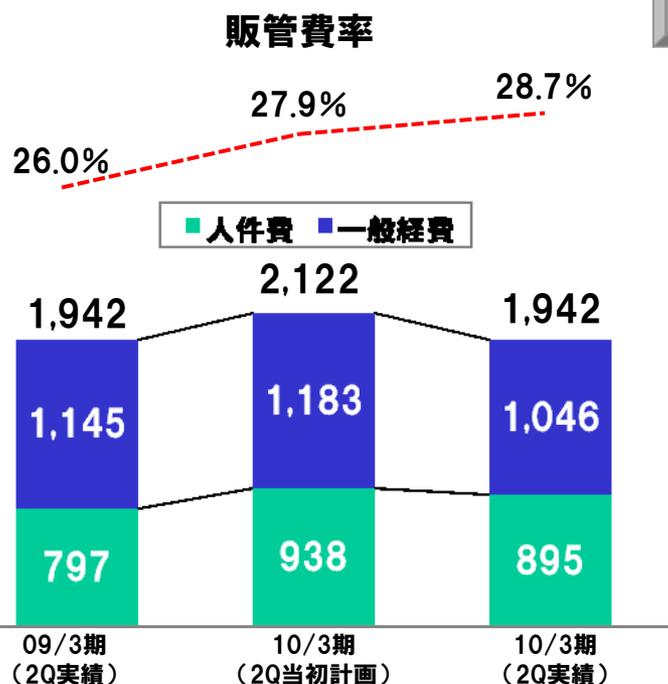
科目別の売上原価構成

(単位:百万円)	09/3期 (2Q実績)	10/3期 (2Q当初計画)	10/3期 (2Q実績)	前期比	
宿泊補助金	868	873	788	▲79	▲9.2%
ガイドブック(C&C含)	731	697	648	▲82	▲11.3%
福利厚生仕入	2,782	2,681	2,380	▲402	▲14.5%
物販仕入	450	358	225	▲224	▲49.9%
仕入原価	3,233	3,040	2,606	▲626	▲19.4%
労務費	880	933	849	▲30	▲3.5%
経費	628	1,044	650	+21	+3.5%
製造原価	1,508	1,977	1,500	▲8	▲0.6%
合計	4,741	5,017	4,106	▲635	▲13.4%

販管費率28.7%(前期比2.7%上昇)

- 販管費は、営業増強に伴う人件費増をシステム運営経費、消耗品等の圧縮により、横這いに抑制。(売上減少した分、販管費比率上昇)

販管費



科目別の販管費構成

(単位:百万円)	09/3期 (2Q実績)	10/3期 (2Q当初計画)	10/3期 (2Q実績)	前期比	
				絶対値	比率
人件費	797	938	895	+98	+12.3%
一般経費	1,145	1,183	1,046	▲99	▲8.7%
合計	1,942	2,122	1,942	▲0.7	0.0%

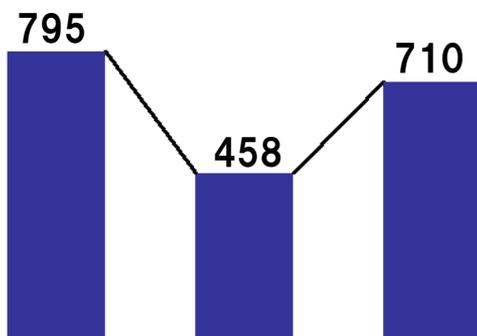
利益は前期比減ながら当初計画を上回る

■ 営業・経常利益7億円(前期比10%減)、純利益4.7億円(同6%増)で、計画比売上原価率の軽減により収益向上を果たす。

営業利益

前期比
▲10.7%

10.6% 6.0% 10.5%

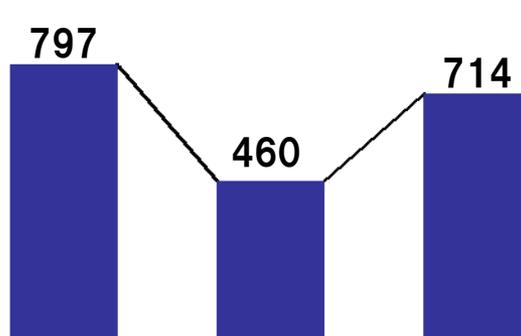


09/3期 (2Q実績) 10/3期 (2Q当初計画) 10/3期 (2Q実績)

経常利益

前期比
▲10.4%

10.7% 6.1% 10.6%

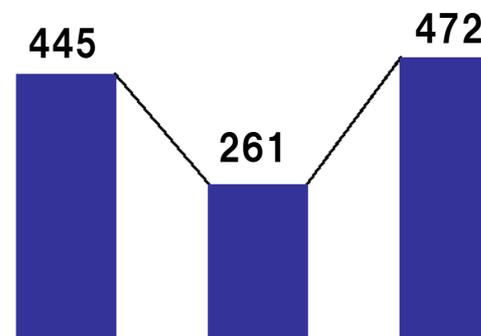


09/3期 (2Q実績) 10/3期 (2Q当初計画) 10/3期 (2Q実績)

当期純利益

前期比
+6.0%

6.0% 3.4% 7.0%



09/3期 (2Q実績) 10/3期 (2Q当初計画) 10/3期 (2Q実績)

■ 設備投資の前年度実績、今年度の見通し

(単位:百万円)

投資内訳	08年度実績	09年度計画		
		上期実績	下期計画	合計
情報システム投資	529	99	272	371
福利厚生施設・ 事務所投資	1,100	12	-	12
合計	1,632	111	272	383

注)2008年度実績の福利厚生施設・事務所投資には、松山オペレーションセンターに係る投資金額が含まれます。

2010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）

	08/9	09/3	09/9	増減
総資産	9,720	11,412	9,068	▲2,343
流動資産	5,380	6,992	5,148	▲1,844
固定資産	4,340	4,420	3,920	▲499
純資産	6,113	6,834	6,882	+48
自己資本比率	62.9%	59.9%	75.9%	+16.0%

現預金：▲1,233
 売掛金：▲270
 前払費用：▲168
 たな卸資産：▲65

有形固定資産：▲64
 無形固定資産：▲142
 投資その他の資産：▲293

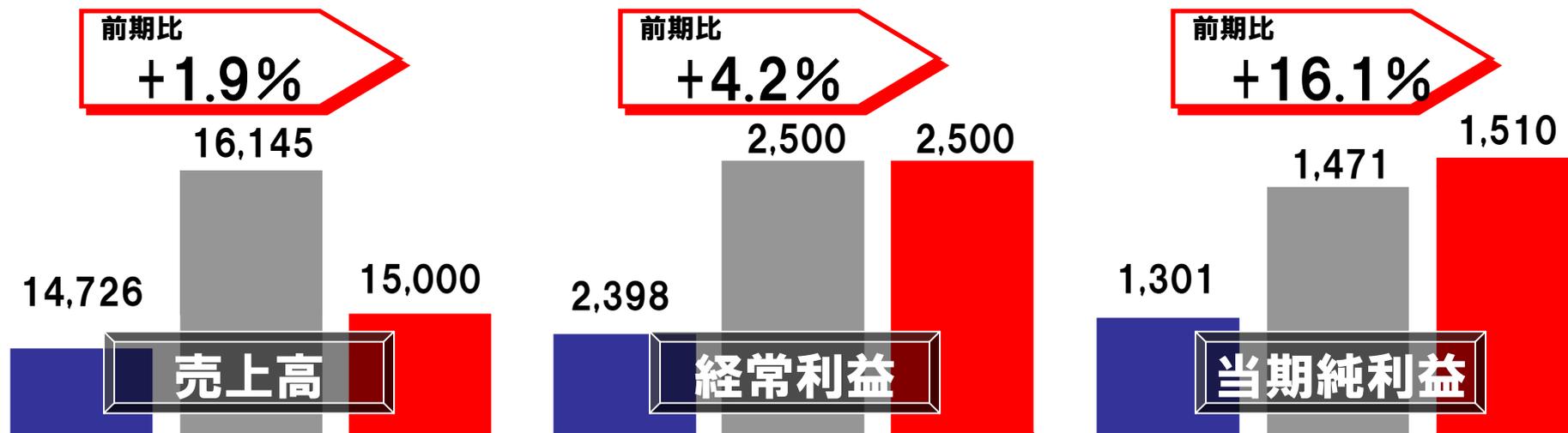
財務指標

		08/9	09/3	09/9
売上総利益率	%	36.6	41.4	39.2
営業利益率	%	10.6	15.9	10.5
総資産経常利益率	%	7.9	21.9	7.0
自己資本利益率(ROE)	%	7.4	20.3	6.9
一株あたり純利益	円	2,048.98	5,973.57	2,155.62
一株あたり純資産	円	28,121.59	31,207.28	31,398.77

III 2010年3月期業績見通し

1 連結業績見通し

増収幅は縮小するものの、増収増益を確保



(単位:百万円)	09/3期(実績)	10/3期(当初計画)	10/3期(修正予想)	前期比	
売上高	14,726	16,145	15,000	+273	+1.9%
営業利益	2,334	2,431	2,431	+97	+4.2%
経常利益	2,398	2,500	2,500	+101	+4.2%
当期純利益	1,301	1,471	1,510	+209	+16.1%

注)当初計画とは、2009年5月8日に発表した数値/修正計画とは、2009年10月27日に発表した数値

2 連結売上高推移

(単位:百万円)

	2009年3月期 (実績)	2010年3月期 (当初計画)	2010年3月期 (修正計画)	前年比		当初計画比	
	a	b	c	c-a	%	c-b	%
福利厚生会費	9,492	9,332	8,975	▲517	▲5.4%	▲357	▲3.8%
CRM	1,108	1,599	1,604	+496	+44.8%	+5	+0.3%
ヘルスケア	487	1,337	804	+317	+65.2%	▲533	▲39.9%
インセンティブ(物販含む)	524	745	534	+9	+1.8%	▲211	▲28.4%
送客・掲載手数料他手数料	691	720	722	+31	+4.5%	+1	+0.2%
福利厚生その他共売上高 I	13,722	15,244	14,035	+312	+2.3%	▲1,208	▲7.9%
ベネフィット・ステーション物販	663	651	652	▲11	▲1.7%	+1	+0.2%
ヘルスケア物販	-	-	146	+146	-	+146	-
会員制ショッピング	340	197	118	▲221	▲65.2%	▲78	▲39.9%
物販売上高合計 II	1,003	901	964	▲39	▲3.9%	+63	+7.1%
売上合計(I+II)	14,726	16,145	15,000	+273	+1.9%	▲1,145	▲7.1%

注1)当初計画とは、2009年5月8日に発表した数値/修正計画とは、2009年10月27日に発表した数値

注2)物販売上のうち、ポイント交換事業に係るもの(インセンティブ物販、アウトレットポイント物販)は福利厚生売上に含むものとして、実績・当初計画を遡及修正

注3)福利厚生売上「ヘルスケア」には、本年7月1日付で吸収合併しました(株)グローバルヘルスケアに係る売上を含むものとして、実績・当初計画を遡及修正

「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、2009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、2009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。