

2012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)

2011年11月8日

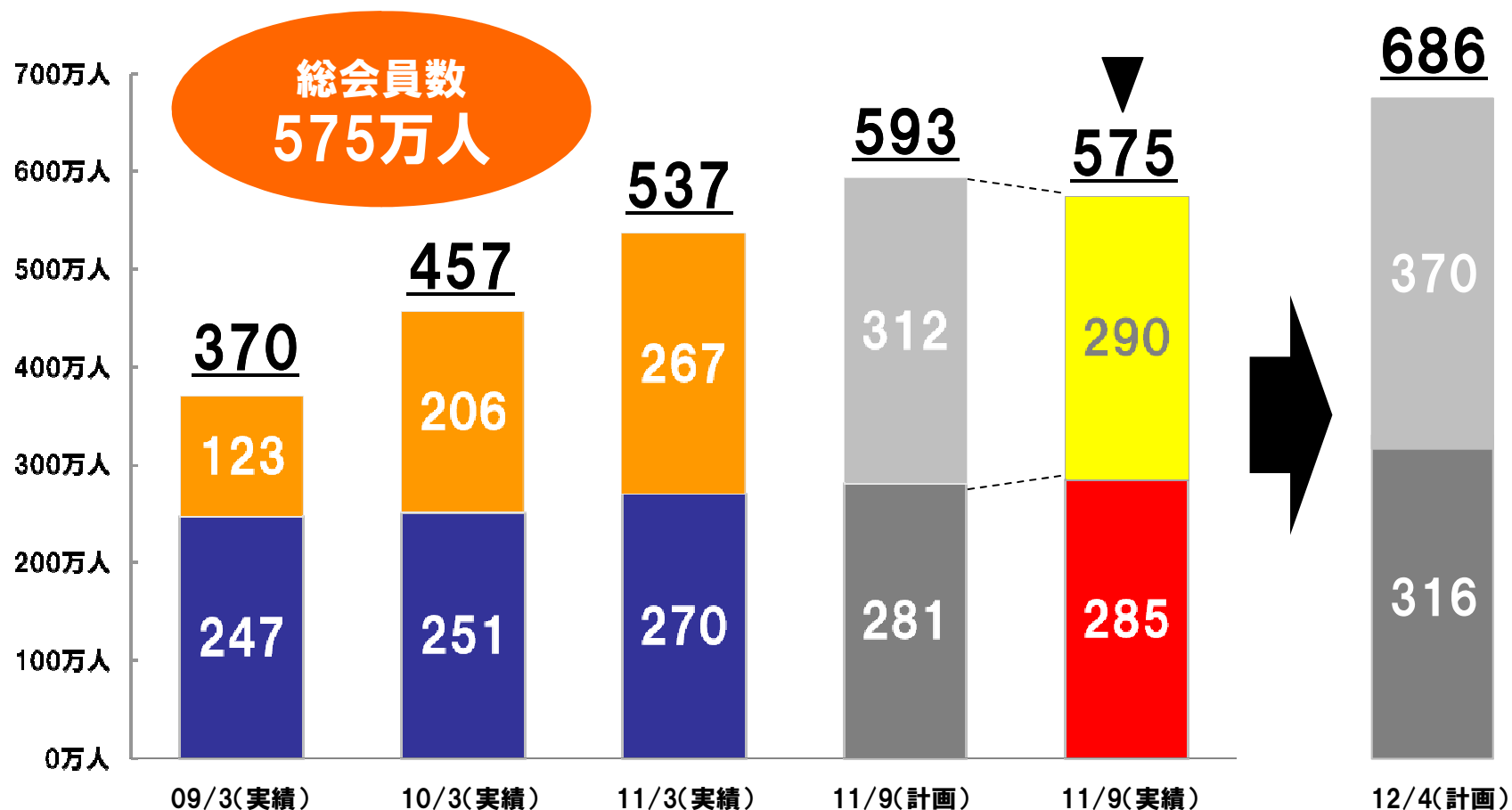
<http://www.benefit-one.co.jp/>

I 上期統括と下期の重点施策

会員数の推移

■ ■ ■ 福利厚生会員
 ■ ■ ■ CRM会員

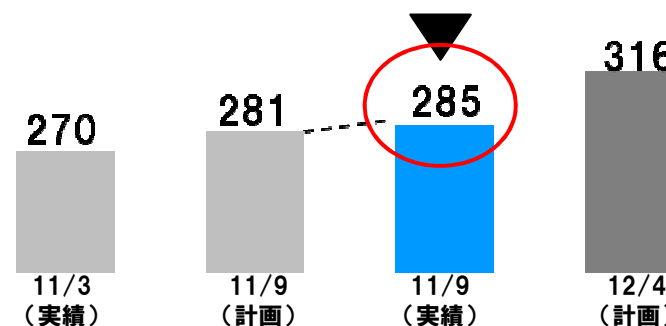
● **総会員数**(2011年9月) **575万人** (2011年3月比 **38万人増**)



福利厚生事業

上期総括

会員数285万人(11/3比15万人純増)



上期会費収入売上実績・・・47億円(前期比▲2.4億円、計画比0.1億円)

●民間マーケット会員獲得状況

- ・上期新規獲得24万人、退会数7.4万人(11/3比16.6万人増)
- ・高単価会員の減少や廉価コースへの変更などに伴い、前期比減収へ

●公務マーケット会員獲得状況

- ・上期新規獲得2.9万人、退会数4.9万人(11/3比2.1万人減)
- ・採算性の見直しによる一部団体の退会が影響し会員減

注)上期新規獲得とは、2011年4月～2011年9月に新規入会した福利厚生会員数を指す

今後の施策

福利厚生会員数 12/4計画316万人(11/4比37万人純増)

●民間および公務マーケットへの深堀営業

- ・確定拠出年金マッチング拠出の法制化を好機に、経団連等への提言による福利厚生アウトソーシング・カフェテリアプラン導入を推進
- ・シェアードサービス会社との協業による、大手企業グループの開拓推進
- ・パソナグループや有力代理店等との既存ネットワークを有効活用した案件発掘
- ・公務団体に対して、大手保険会社との共同提案による公益法人改革に関するコンサルティング営業を推進
- ・財形・持株・慶弔給付等、BPO(業務代行)サービスの拡大

●既存顧客満足度向上と関係性強化のための施策

・利用促進施策の一層の推進

⇒従業員向けアプローチとして、制度説明会・チラシ配布・社内報活用等で周知および啓蒙活動を推進

⇒アンケート調査結果や利用統計分析を活用し、顧客企業と一体となったより効果的な利用促進策の検討・推進

・担当者向け各種セミナーによるリテンション強化

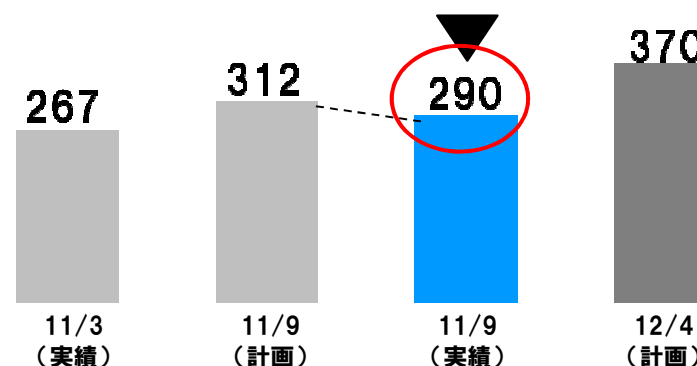
・インセンティブ・出張精算代行・特定健診など、クロスセルにより取引を重層化

通期会費収入売上計画・・・94.5億円(前期比▲4.2億円)

CRM事業

上期総括

会員数290万人(11/3比23万人増)



上期売上実績・・・6.1億円(前期比+1.9億円、計画比▲1.4億円)

うちCRM事業・・・3.5億円(前期比+0.2億円、計画比▲0.4億円)

うちパーソナル事業・・・2.6億円(前期比+1.7億円、計画比▲1.0億円)

- ・CRM全体では増収となるも、計画対比では主としてパーソナル事業における新規案件のスタート遅延などにより、未達成

今後の施策

CRM会員数 12/4計画370万人(11/4比100万人純増)

通期売上計画・・・20.4億円(前期比+10.2億円)

うちCRM事業・・・10.2億円(前期比+2.5億円)

● 下期に向けて営業体制を統合、個人会員獲得に注力

- ・CRM事業とパーソナル事業の営業体制を統合し、クロスセル強化を推進
- ・個人会員の獲得が好調であることからパーソナルパッケージ販売に営業資源集中

● 大型案件の受注および営業動向

- ・証券会社、銀行、カード会社の富裕層にCRMを提案

うちパーソナル事業・・・10.2億円(前期比+7.7億円)

● 会員拡大状況(11/3実績:36万人→11/9実績:54万人→12/4計画:123万人)

- ・ソフトバンクモバイル『とくするライフ』Androidのサービス提供開始(6月)
- ・スポーツクラブ大手のメガロス(10年12月)に続き、アクトス(6月)、ゴールドジム(8月)、アスリエ(8月)が販売開始
- ・不動産会社、携帯販売会社、フィットネスクラブなどの未導入企業への横展開を推進

● 新規個人向け商品「モラエル」の拡販(商品詳細はP.17・18参照)

- ・「ベネフィット・ステーション モラエル」をリリース(7月)
 - ⇒高単価ではあるが、付加価値が高く、100%の利用率となる新商品投入
 - ⇒ノベルティとしても不動産・学校法人・自動車ディーラー等企業向けに販売強化

インセンティブ事業

上期総括

上期売上実績・・・3.4億円（前期比+1億円、計画比▲0.4億円）

● ポイント付与額：7.9億円（前期比+3.9億円、計画比+1.7億円）

- ・大口顧客中心にポイント付与が順調に拡大
- ・売上に直結する販促の有効手段として好評価

● ポイント交換額：3.1億円（前期比+1.2億円、計画比▲0.3億円）

- ・ポイント残高の積み上がりに伴い、交換は概ね順調に推移

今後の施策

通期売上計画…10.1億円(前期比+4.5億円)

● ポイント付与計画:13.7億円(前期比+4.4億円)

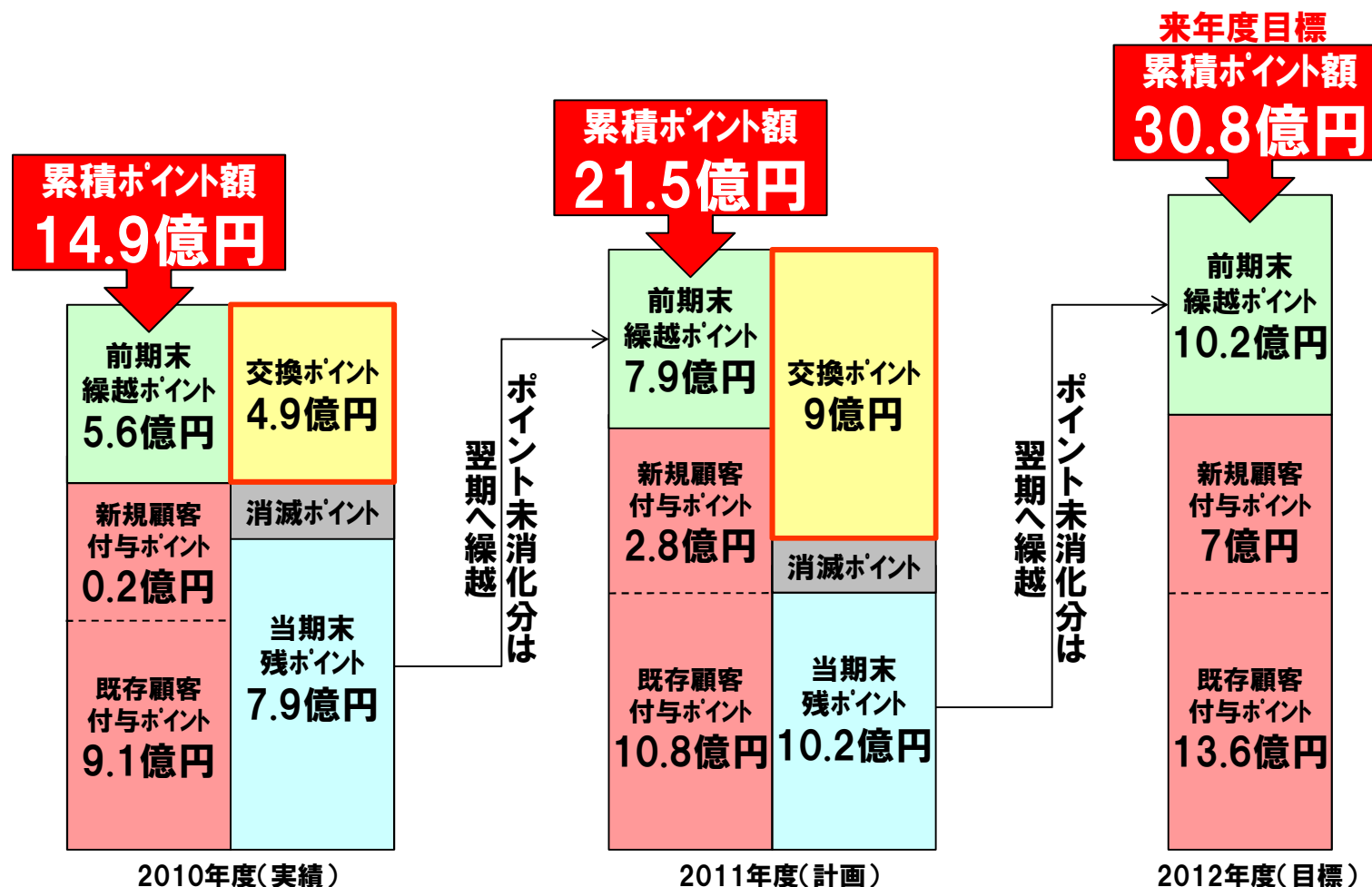
- ・全部署を巻き込んだクロスセル拡販キャンペーンを実施、更なる顧客開拓
- ・有望な成長市場であるため、人的資源の投入によって一層の事業拡大を企図

● ポイント交換計画:9億円(前期比+4.1億円)

- ・下期有効期限到来ポイントを保有する大手既存企業が交換へ転じる見通し
- ・商品交換率アップのため、品揃え強化やWeb利便性向上を図る
- ・高差益商材の開発により、収益向上に取り組む

● ポイントの付与・交換状況

大口顧客の付与ポイントの順調な増加に伴い、交換も進み増収増益を達成。更なる付与ポイント累積や交換促進に期待すると共に、新規案件の獲得に傾注。



ヘルスケア事業

上期総括

上期売上実績・・・2.2億円（前期比+0.6億円、計画比+0.4億円）

● 上期の活動状況

- ・市場全体は、2012年度を前に足踏み状態
- ・特定健診および保健指導は、新規顧客の受注に伴い順調に推移
- ・健診については、震災影響で前期予定分が今期売上に上積み

● 収益改善に向けて

- ・適正価格による受注方針を堅持（過当な価格競争は排除）
- ・健診結果回収業務の早期化等による一層の人員効率化で、オペレーションコストを削減

今後の施策

通期売上計画…5.2億円(前期比▲0.2億円)

● 2012年4月導入に向けて

- ・大規模案件に特化した効率的な営業
- ・健診・指導は、全国対応可能なワンストップサービスの提供を推進

● 業務効率化によるローコストオペレーションを更に推進

- ・保健指導、健診機関開拓等に係る業務の簡略化・標準化による原価低減
- ・オペレーション業務に続き、医療機関開拓や保健指導員管理業務等の事務業務の松山移管も推進

BTM(ビジネス・トラベル・マネジメント)事業

上期取扱高…3.6億円(計画比▲7.9億円)／売上…7百万円(計画比▲0.1億円)

● 上期の営業概況

- ・出張取扱高の大きい上場企業TOP800社に集中して営業
- ・昨年から続く景気低迷による出張費コストダウンニーズは引き続き高い
- ・大型案件のスタート時期遅延を主因に計画未達成

● TOP800社に対するアプローチの一層の強化

- ・パソナグループや取次店など、効果的な営業ネットワーク活用
- ・セミナーの定期的開催による大企業への啓蒙活動、見込発掘機会の強化

11年度取扱高計画…45億円／売上計画…0.8億円

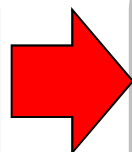
サービスコンテンツの差別化・拡充

ユニークユーザー比率向上による顧客満足度向上

注)ユニークユーザー比率とは、ベネフィット・ステーションを利用したユニーク会員数を、全体会員数で除したもの

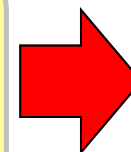
<2010年度実績>

福利厚生会員
23%



<2011年度計画>

福利厚生会員
30%



<目指すべき指標>

個人会員
100%

旅行(非日常)からサービス(日常)へ開発傾注

●個人向け会員制新サービス「モラエル」リリース(7月)

- ・高単価ではあるが、高付加価値で利用率100%となるサービスとして販売開始
- ・スポーツクラブや美容院等の販売チャネルの拡大を図る
- ・個人向け商品開発ノウハウを蓄積、更なるサービス品質向上を目指す

仕組み概要



月会費 998円 税込
(年間税込11,976円)

1回無料 <無料クーポン> 12,000円以上相当が1回分無料

割引 何度も 何度でも使える割引コンテンツ ベネフィット・ステーション

■主な無料クーポン



エステ エステ券
20,000円⇒無料



グルメ お食事券
15,000円⇒無料



ゴルフ ラウンド券
12,000円⇒無料



ホテル 宿泊券
18,000円⇒無料

サービス名称	ベネフィット・ステーション モラエル
会費	<ul style="list-style-type: none"> ■一括支払い:11,450円(税込) ■月額支払い:998円(税込)×12ヶ月=11,976円(税込)
支払い方法	クレジットカード
会員期間	1年間 (入会初月無料)

上期総括と下期の重点施策

< 「ベネフィット・ステーション モラエル」 イメージ図 >

ベネフィット・ステーション

50%OFF以上・30%OFF以上も!
何度でも割引! 使い放題!!

76%OFF 遊園地でまるっと1日遊んじゃおう

36%OFF 休日を満喫! 運動をして気分爽快!

75%OFF 自分へのご褒美、旅館でリラックス!

52%OFF 買く借りて もっとおトクに!

無料券

かならずもらえる無料券!
あなたは何を選ぶ!?

観音Aroma-Cruise (通常料金) 13,000円	ロイヤルハーク 夕留タワー ハーモニー (通常料金) 12,000円	ホテル日航東京 (通常料金) 42,000円
-------------------------------------	---	------------------------------

無料券 無料券 無料券

会員制だからできるほかにはない割引サービス!

100 CINEMAS 映画館がいつでも前売り価格!



ホテルはどの予約サイトよりも格安!
~ロープライスギャランティ制度~



国内/海外 格安パックツアーもさらに割引!

生活サービスも全部割引!
ブライダル/子育て/介護/住宅



● 特典付きオープンサイトリンク集「ベネポモール」開始(10月)

- ・広告収入型メジャーブランドとの提携を推進、競合ではなく協力関係を構築
- ・掲載店舗からの手数料収入を会員専用ポイント「ベネポ」として還元
- ・当社サイト経由でのサービス利用を促進することで利用率向上に寄与

※ベネポ:当社独自のポイント制度。ポイントに応じてサービス・商品との交換が可能。



ポイント還元率最大級!
ベネポモール

ベネフィット・ステーション経由のサービス利用でベネポが貯まる!
しかもポイント還元率はポイントサイトの中でも最大級!
ポイントを貯めるならベネフィット・ステーションしかない!

ベネポモールでは、お気に入りのサービスを利用するだけで
ベネポがザクザク貯まります!

その1  ベネ・ステ経由でサービスを利用する

その2  ベネポを貯める

その3  貯まったベネポを使う

ベネポモールなら圧倒的にポイントが貯まる!そして使える!

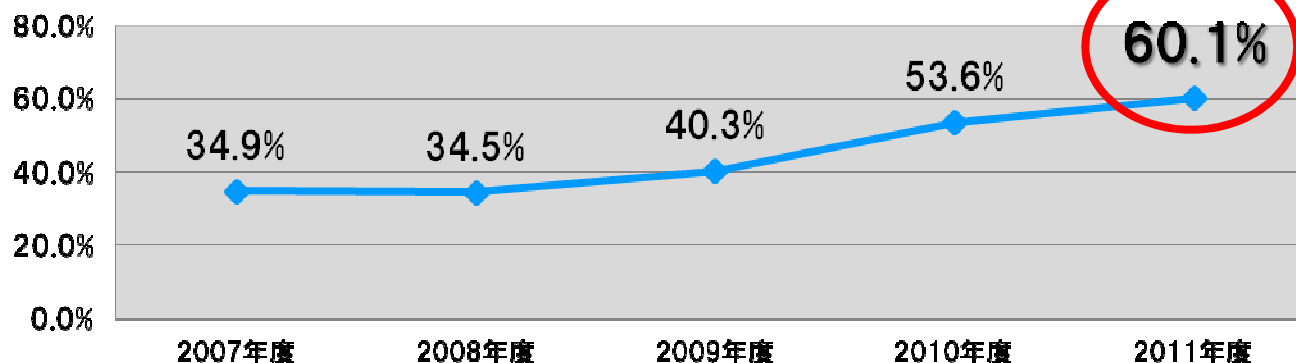
オペレーション運営状況

● Webへの転換によるオペレーション処理効率化

- ・スマートフォンを主力の情報端末と捉えたアクセス媒体の充実
- ・Webへの誘導強化～「ベネワンの日」、「福袋」、ログイン推奨ベネポ付与等実施～
- ・検索性向上や導線改善を狙った専門サイト化の推進～「旅ステーション」等～

<Web・携帯アクセス比率の年度推移>

※2007～2010年度は年度平均、2011年度は上期平均



Web誘導と利用促進を組成したプロモーションの活性化

● 重要管理指標見直しによる品質向上・生産性向上

- ・「応答率」重視から「平均応答時間」重視へ見直し
- ・「5秒以内の応答率」を目標項目に追加設定
⇒会員にストレスを感じさせない、よりつながりやすいカスタマーセンターへ
- ・「1件あたり処理時間」算出の精度向上
⇒処理内容毎の時間測定と個別処理方法改善による効率化を推進

● オペレーター育成強化による品質向上

- ・各オペレーターの受付処理時間を可視化し、不足スキルに対する研修を繰り返し行うことで、センター全体のサービスレベルを平準化
- ・表彰制度の充実を通じて、現場の創意工夫や自発性を促す組織文化を醸成

**ローコストオペレーション体制の構築のみならず、
他社との差別化に繋がる高品質なセンターへ**

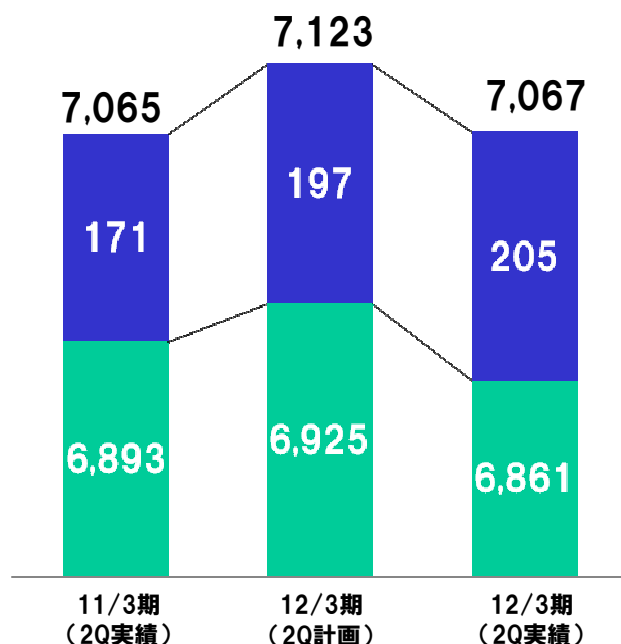
II 2012年3月期第2四半期決算 概要

売上高70.6億円(前期比2百万円増、前期並み)

■ 福利厚生事業の減収を、CRM事業・インセンティブ事業の増収で賄い、前期比微増収

売上高

■ 福利厚生売上 ■ 物販売上



科目別の売上高構成

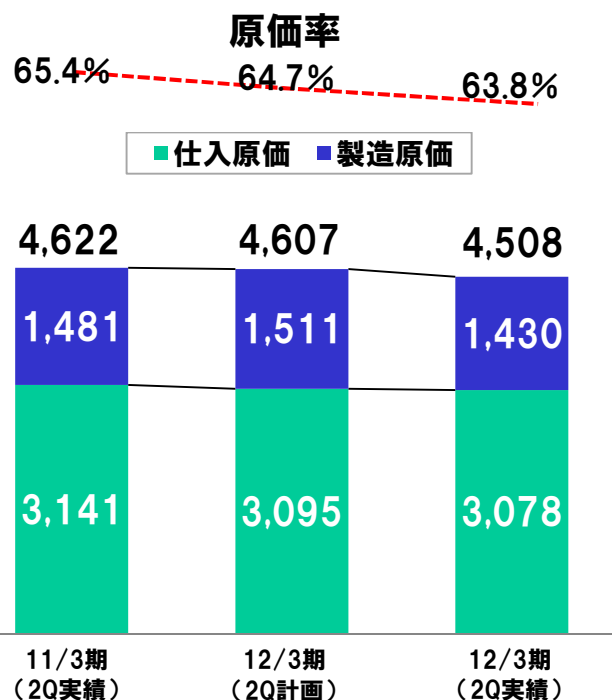
(単位:百万円)	11/3期 (2Q実績)	12/3期 (2Q計画)	12/3期 (2Q実績)	前期比	
福利厚生会費	4,936	4,689	4,701	▲235	▲4.8%
CRM	407	718	584	+176	+43.4%
ヘルスケア	162	180	218	+55	+34.3%
インセンティブ	238	373	337	+98	+41.3%
送客・掲載手数料他手数料	422	358	415	▲6	▲1.5%
福利厚生売上	6,893	6,925	6,861	▲31	▲0.5%
物販売上	171	197	205	+33	+19.5%
合計	7,065	7,123	7,067	+2	+0.0%

売上原価率は63.8%(前期比1.6ポイント低下)

- 仕入原価⇒インセンティブ交換経費増も、ガイドブック印刷費等削減で前期比減
- 製造原価⇒松山CC運営の効率化の推進、諸経費の圧縮により前期比減

売上原価

科目別の売上原価構成



(単位:百万円)	11/3期 (2Q実績)	12/3期 (2Q計画)	12/3期 (2Q実績)	前期比	
宿泊補助金	1,159	1,094	1,115	▲44	▲3.8%
ガイドブック(C&C含)	589	490	473	▲115	▲19.7%
インセンティブ	173	268	252	+79	+45.7%
福利厚生仕入	2,994	2,930	2,903	▲91	▲3.0%
物販仕入	146	165	174	+27	+19.2%
仕入原価	3,141	3,095	3,078	▲63	▲2.0%
労務費	846	823	790	▲56	▲6.6%
経費	634	687	639	+5	+0.8%
製造原価	1,481	1,511	1,430	▲51	▲3.4%
合計	4,622	4,607	4,508	▲114	▲2.5%

販管費率25.5%(前期比0.5ポイント上昇)

■ 人件費は増加するも、当初予定した顧客向け冊子印刷費やキャンペーンが下期に繰越され、前期比35百万円の増加に留める



販管費

科目別の販管費構成

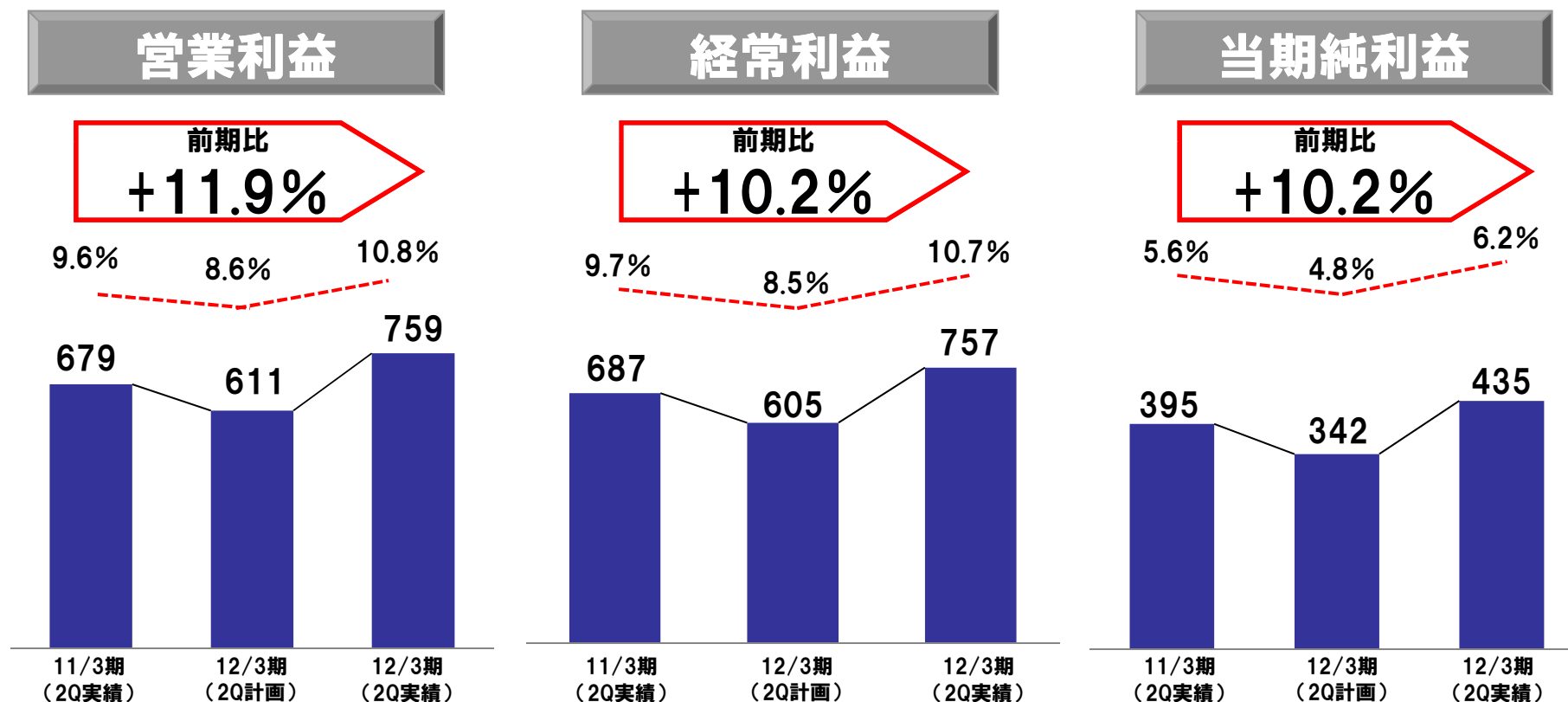
(単位:百万円)	11/3期 (2Q実績)	12/3期 (2Q計画)	12/3期 (2Q実績)	前期比	
				増減	増減率
人件費	810	880	859	+49	+6.1%
一般経費	952	1,023	939	▲13	▲1.5%
合計	1,763	1,903	1,799	+35	+2.0%

2012年3月期第2四半期決算 概要(営業・経常・純利益)

営業・経常・純利益ともに増益

■ 営業利益7.5億円(前期比11.9%増)、経常利益7.5億円(同10.2%増)、純利益4.3億円(同10.2%増)で、各段階とも2ケタ増益

(単位:百万円)



■ 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	10年度実績	11年度計画		
		上期実績	下期計画	合計
情報システム投資	266	124	331	456
福利厚生施設・ 事務所投資	11	1	36	38
合計	277	125	368	494

2012年3月期第2四半期決算 概要(財政状況・財務指標)

財政状況

(単位:百万円)

	10/9	11/3	11/9	11/3対比 増減
総資産	10,408	12,409	11,893	▲515
流動資産	6,823	8,971	8,644	▲326
固定資産	3,585	3,438	3,249	▲188
純資産	7,751	8,711	8,594	▲116
自己資本比率	74.5%	70.2%	72.3%	+2.1%

□現預金 : +119
 □売掛金 : ▲220
 □たな卸資産 : ▲82
 □前払費用 : ▲120

□有形固定資産 : ▲41
 □無形固定資産 : ▲133

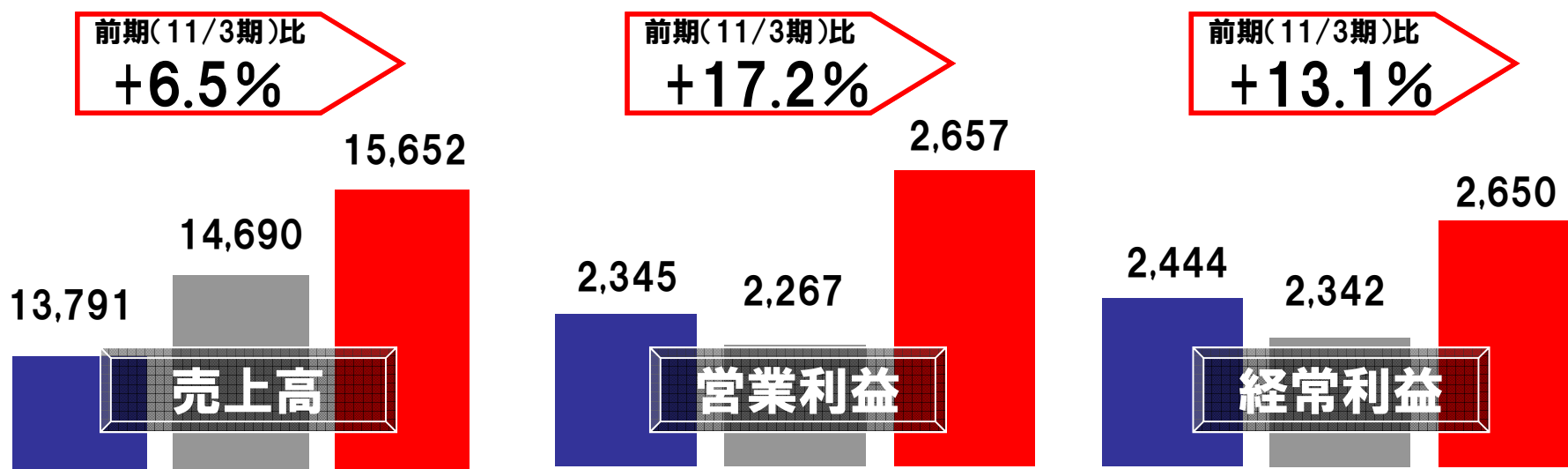
財務指標

		10/9	11/3	11/9
売上総利益率	%	34.6	38.3	36.2
営業利益率	%	9.6	15.4	10.8
総資産経常利益率	%	6.3	19.8	6.2
自己資本利益率(ROE)	%	5.1	16.2	5.0
一株あたり純利益	円	1,796.88	6,132.82	1,978.41
一株あたり純資産	円	35,213.24	39,546.07	39,015.37

III 2012年3月期 通期業績見通し

1 業績見通し

**インセンティブ・パーソナルの伸長により、
当初計画通りの増収増益を目指す**



(単位:百万円)	10/3期(実績)	11/3期(実績)	12/3期(計画)	前期(11/3期)比
売上高	13,791	14,690	15,652	+6.5%
営業利益	2,345	2,267	2,657	+17.2%
経常利益	2,444	2,342	2,650	+13.1%
当期純利益	1,490	1,350	1,564	+15.9%

2 売上高推移

(単位:百万円)

	2010年3月期 (実績)	2011年3月期 (実績)	前期比		2012年3月期 (計画)	前期比	
	a	b	b-a	%	c	c-b	%
福利厚生会費	8,943	9,872	+928	+10.4%	9,453	▲419	▲4.2%
CRM	1,059	990	▲68	▲6.5%	1,963	+972	+98.2%
ヘルスケア	746	539	▲206	▲27.7%	518	▲21	▲3.9%
インセンティブ(物販含む)	211	562	+351	+166.5%	1,012	+449	+79.9%
送客・掲載手数料他手数料	675	732	+56	+8.4%	672	▲60	▲8.2%
福利厚生その他共売上高 I	13,234	14,214	+979	+7.4%	15,044	+829	+5.8%
パネフィット・ステーション物販	412	446	+33	+8.2%	529	+83	+18.7%
会員制ショッピング	141	0	▲141	-	-	-	-
CRM物販	2	28	+26	+1,119.7%	77	+48	+168.7%
物販売上高合計 II	556	475	▲81	▲14.6%	607	+132	+27.8%
売上合計(I + II)	13,791	14,690	+898	+6.5%	15,652	+961	+6.5%

「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:03-6892-5202 Mail:ir_inquiry@benefit-one.co.jp URL:http://www.benefit-one.co.jp/

本資料は、2012年3月期第2四半期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、2011年9月末時点のデータに基づいて作成されております。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。