

# 2013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)

2012年11月6日

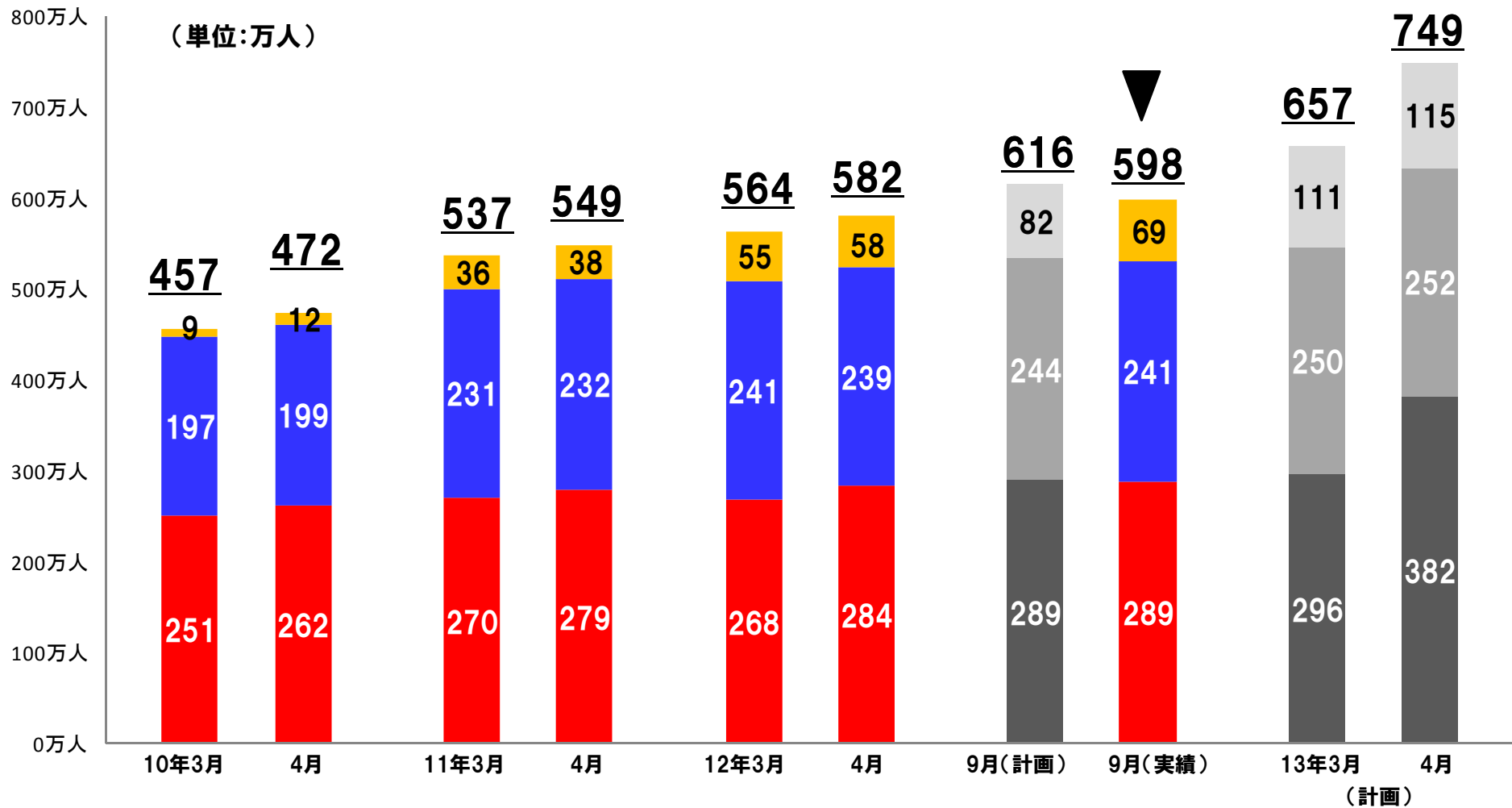
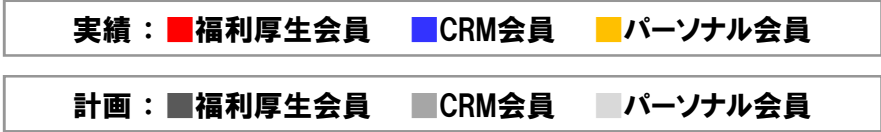
<http://www.benefit-one.co.jp/>

# I 上期総括と下期の重点施策

---

# 上期総括と下期の重点施策

## 会員数の推移



# 上期総括と下期の重点施策

## 上期総括

## 売上・利益ともに前期を上回る

### 売上高

前期比

+15.7%

### 営業利益

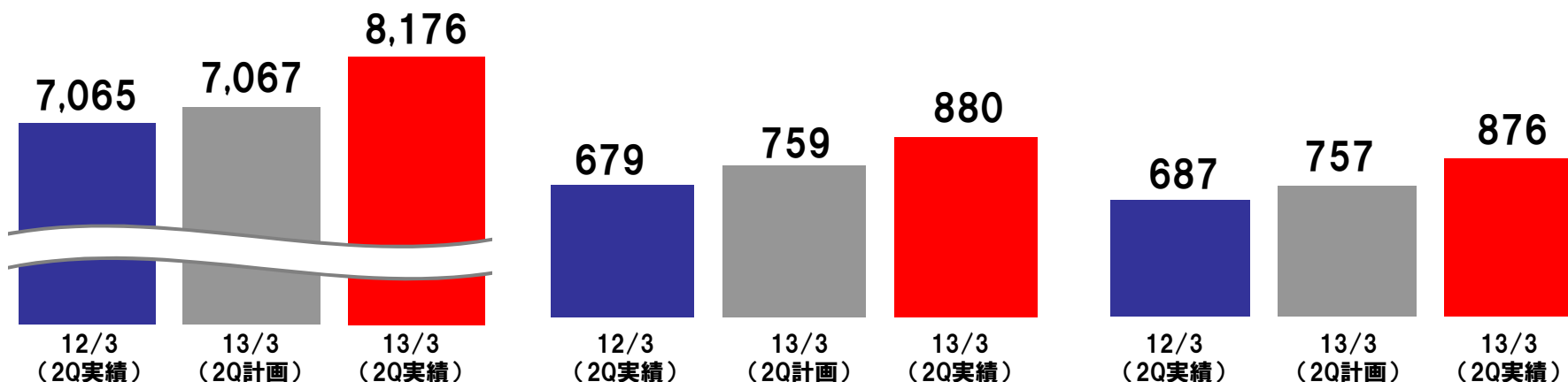
前期比

+15.9%

### 経常利益 (単位:百万円)

前期比

+15.6%



(単位:百万円)	11/3期 (2Q単体実績)	12/3期 (2Q単体実績)	13/3期		前期比(%)
			(2Q単体実績)	(2Q連結実績)	
売上高	7,065	7,067	7,632	8,176	+15.7%
営業利益	679	759	859	880	+15.9%
経常利益	687	757	856	876	+15.6%
当期純利益	395	435	519	521	+19.7%

※12/3期は貸借対照表のみ連結のため、損益は単体の値

## 福利厚生事業

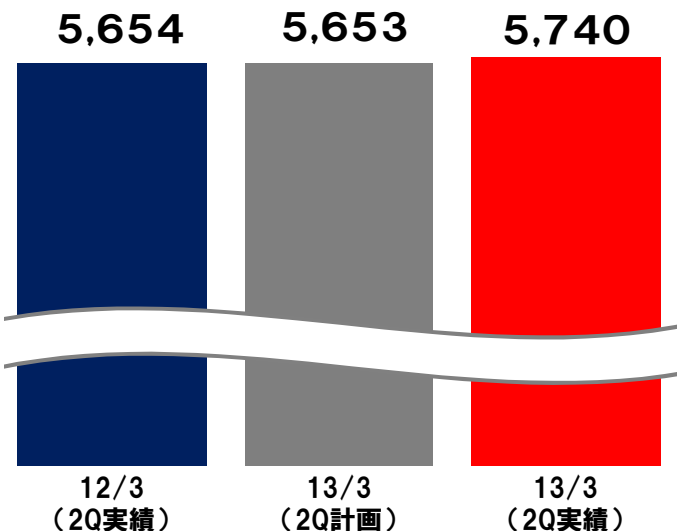
注)当該事業の営業利益は現行の当社配賦基準に基づき試算したものです。今後、セグメント会計導入に伴い、同基準は変更されることがあります。(以降、他の事業も同様)

### 上期総括

(単位:百万円)

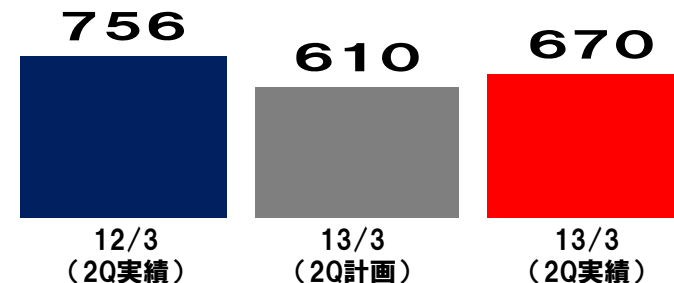
#### 売上高

前期比+1.5%、計画比+1.5%



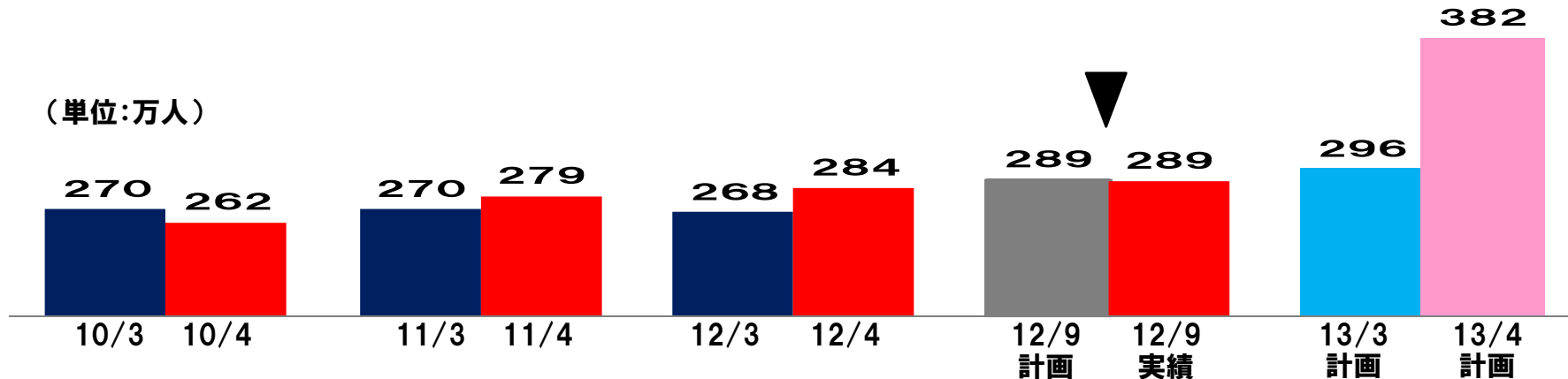
#### 営業利益

前期比△11.3%、計画比+9.9%



- ・高単価会員の減少により会費収入は前期比減収へ
- ・会員の利用増加に連動し、送客手数料は前期比、計画比ともに上回る

## 会員数 12/9実績289万人(12/3比+21万人、計画比▲1万人)



### ●民間マーケット会員獲得状況

- ・上期新規獲得20.7万人、退会数7.1万人(12/3比13.6万人純増)
- ・一部入会時期遅れがあるものの、概ね計画通り

### ●公務マーケット会員獲得状況

- ・上期新規獲得9.1万人、退会数2.2万人(12/3比6.9万人純増)
- ・某大型共済(OB会含む)の一部受注 ⇒ 更なる会員数拡大の布石

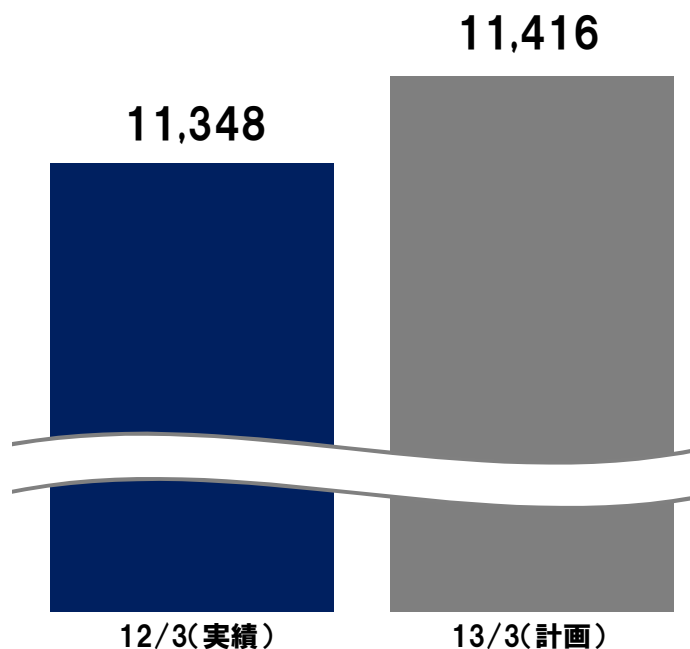
注)上期新規獲得とは、12年4月～12年9月に新規入会した福利厚生会員数を指す

## 通期施策

### 福利厚生会員数 13/4計画382万人(12/4比98万人純増)

#### 売上高

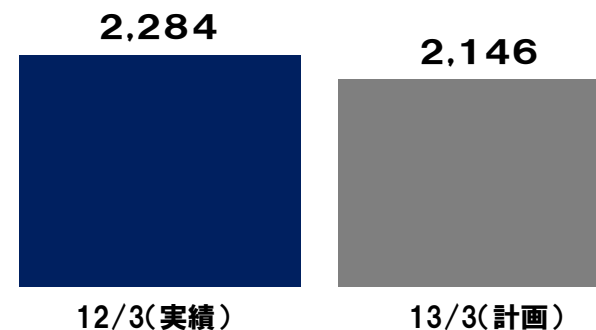
前期比+0.6%



#### 営業利益

(単位:百万円)

前期比△6.1%



## 今後の施策

### ● 販売シナジーを活かしたクロスセル強化

- ・営業総本部を中心に、事業横断的なソリューション営業を展開
- ・グループ全体の営業力を活かし、インセンティブやヘルスケア等の拡販を推進

### ● 民間マーケットへの拡大営業

- ・総額報酬管理制度(トータルコンペンセーション)に基づく新提案を推進
- ・中小企業専門攻略担当を設け、高収益商品の販売を強化

### ● 公務マーケットへの深堀営業

- ・某大型共済専属チームを設置 ⇒ 取引拡大へ



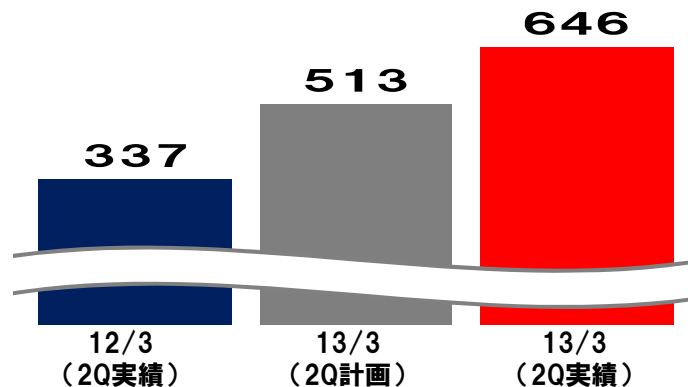
## インセンティブ事業

### 上期総括

(単位:百万円)

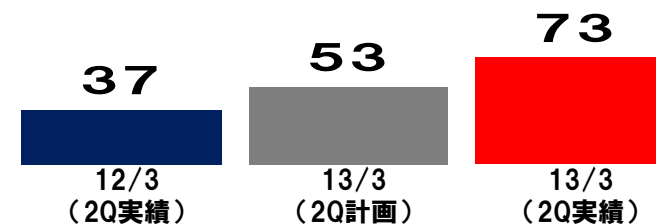
#### 売上高

前期比+91.4%、計画比+25.9%



#### 営業利益

前期比+98.1%、計画比+38.0%



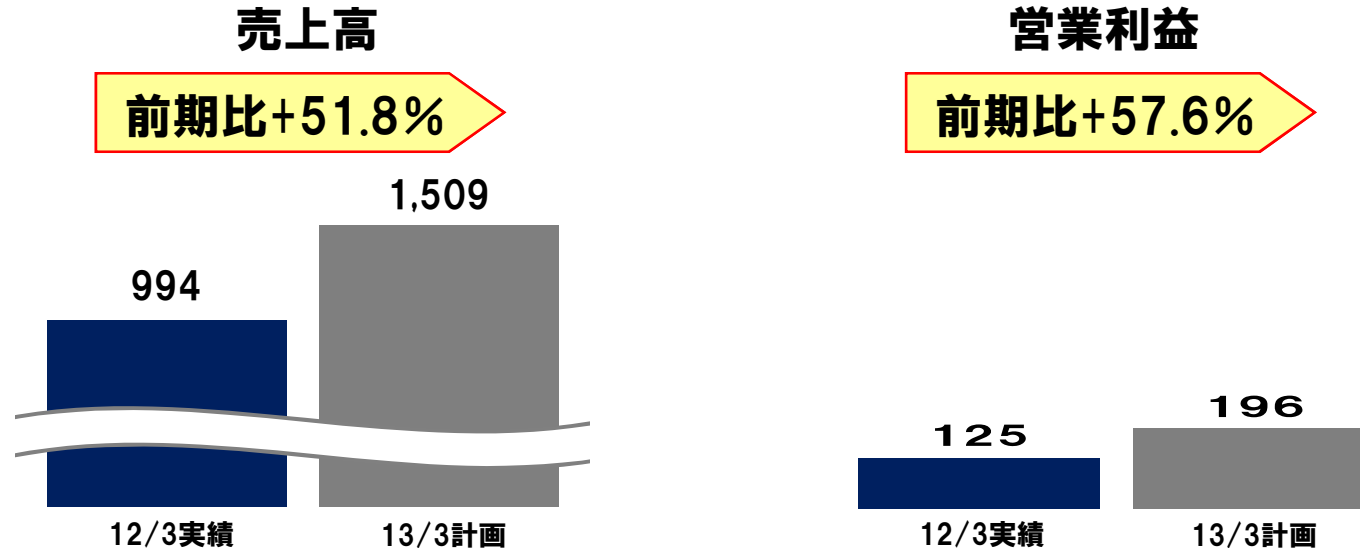
- ・ポイント残高の積み上がりが順調に交換に転じ、計画達成
- ・スマホサイト開設、メルマガ配信強化、新規アイテム投入等の効果あり

● **ポイント付与実績: 11.3億円**(前期比+3.4億円、計画比+1.6億円)

- ・大口既存顧客を中心にポイント付与が順調に拡大、計画を上回る

## 通期施策

(単位:百万円)

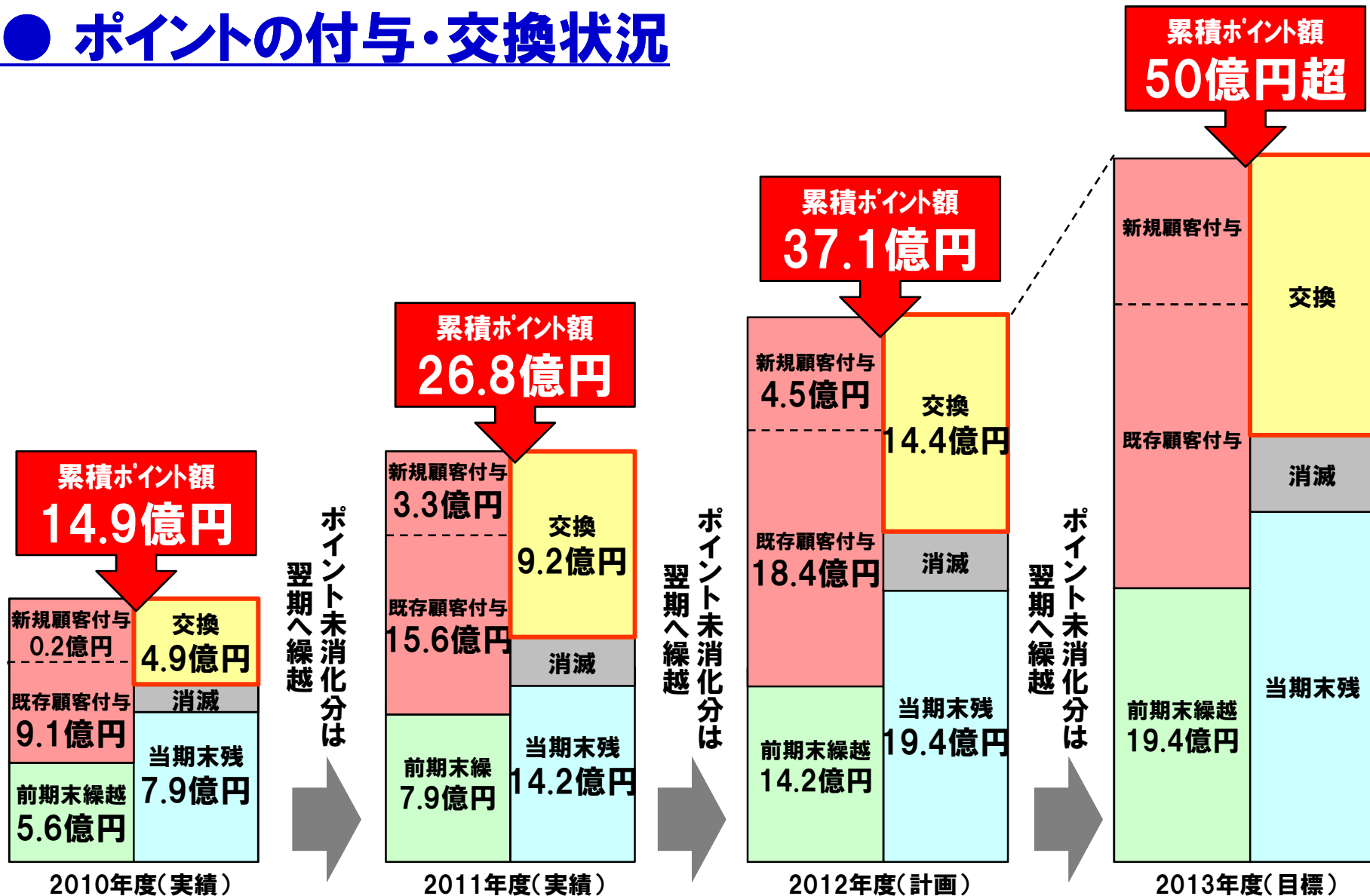


- Webサイトリニューアルに伴う検索機能等の改善により、更なる交換促進に期待
- 継続的なアイテムの見直しにより、顧客満足度向上および収益改善を図る

## ● 新規ポイント通期付与計画: 22.9億円(前期比+4億円)

- 営業拠点の追加等により、一層の事業拡大を企図
- パソナグループや有力代理店、クロスセル拡販の継続実施
- 既存大口顧客への依存度を下げるため、取引先企業数の増強を図る

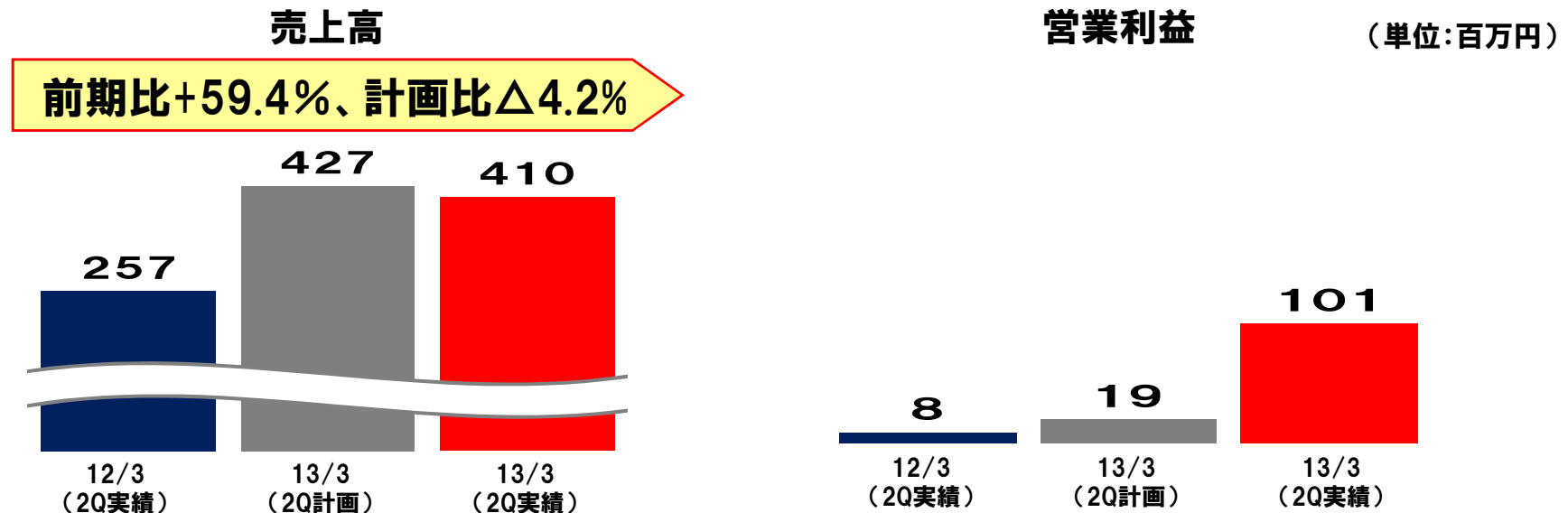
## ● ポイントの付与・交換状況



## パーソナル事業

### 上期総括

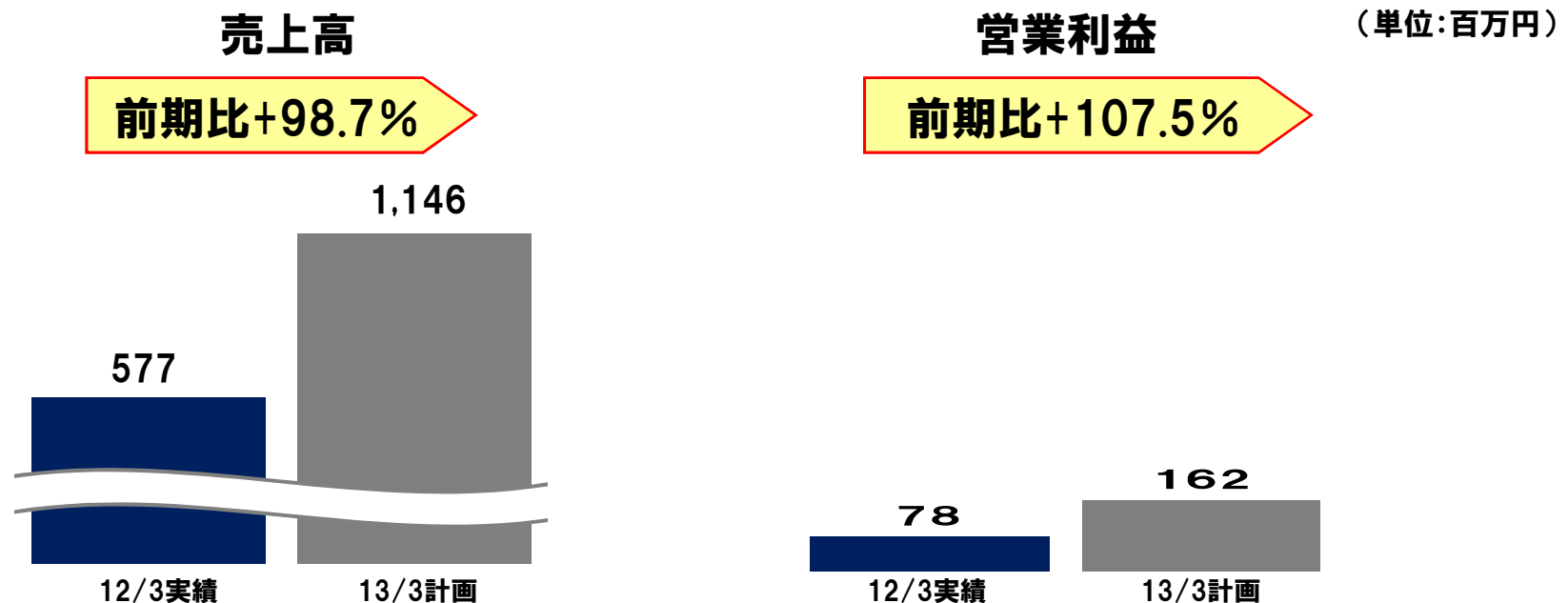
**会員数 12/9実績69万人(12/3比+14万人、計画比▲13万人)**



- ・ソフトバンクグループに加え、スポーツクラブ・不動産会社・携帯販社等との取引開始
- ・会員獲得の遅れにより、会員数は計画未達
- ・一部経費の圧縮および下期への繰越により、営業利益は計画を上回る

## 今後の施策

### パーソナル会員数 13/4計画115万人(12/4比54万人純増)



- ・着実な会員の積み上げにより増収計画、成長事業として期待
- ・販売パートナー向けキャンペーンを積極的に展開し、会員獲得の促進を図る
- ・BSプライベートは販売チャネルの拡大による拡販を狙う

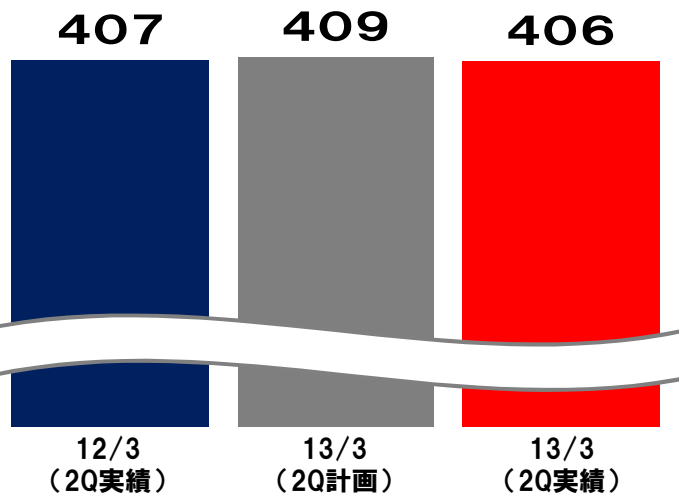
## CRM事業

### 上期総括

**会員数 12/9実績241万人(12/3比並み、計画比▲4万人)**

売上高

前期比 $\Delta 0.2\%$ 、計画比 $\Delta 0.8\%$



営業利益

(単位:百万円)

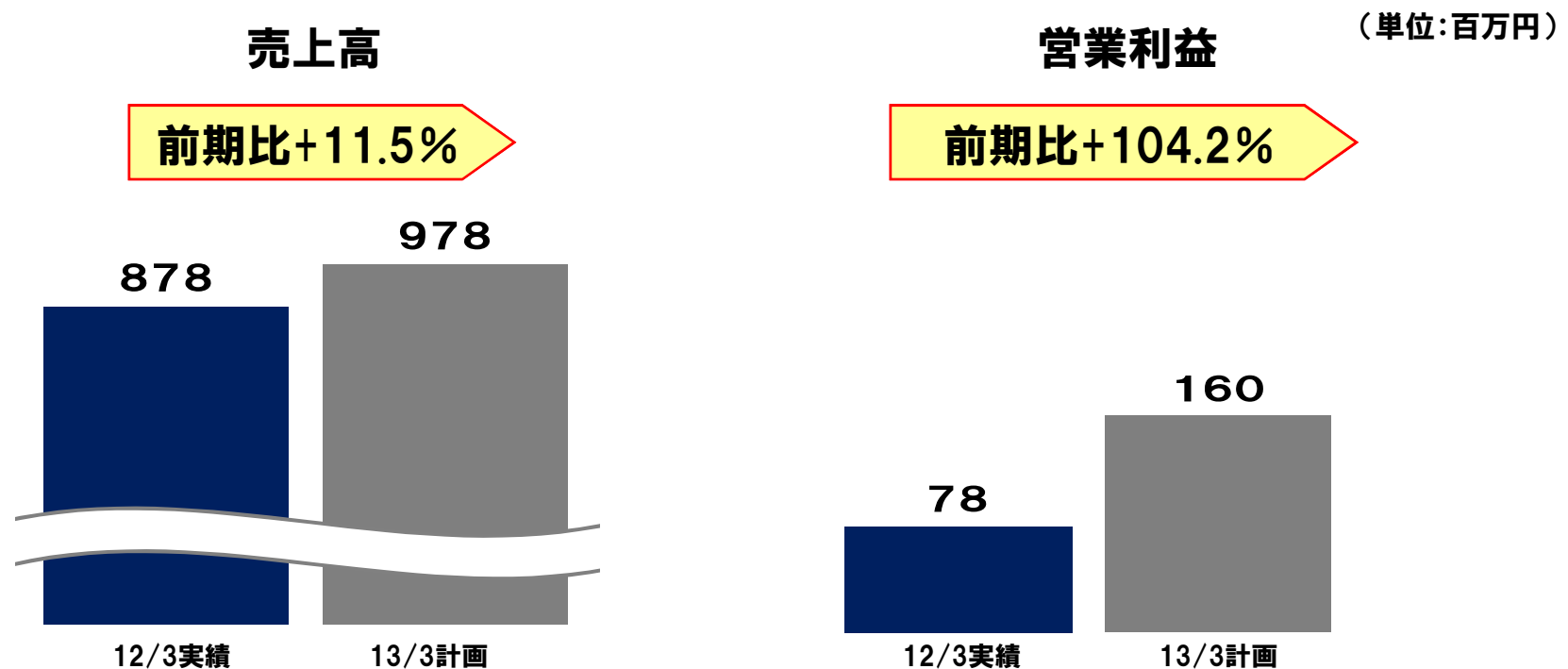
前期比 $+92.8\%$ 、計画比 $\Delta 7.3\%$



・証券会社、銀行、カード会社等大型案件に営業特化するも受注までに時間を要す

## 通期施策

### CRM会員数 13/4計画252万人(12/4比12万人純増)



・ゆうちょ銀行や朝日生命など、既存顧客との取引拡大を主体に増収計画

・顧客満足度向上のため、利用率向上施策やCRMセミナー開催にも継続注力

# 上期総括と下期の重点施策

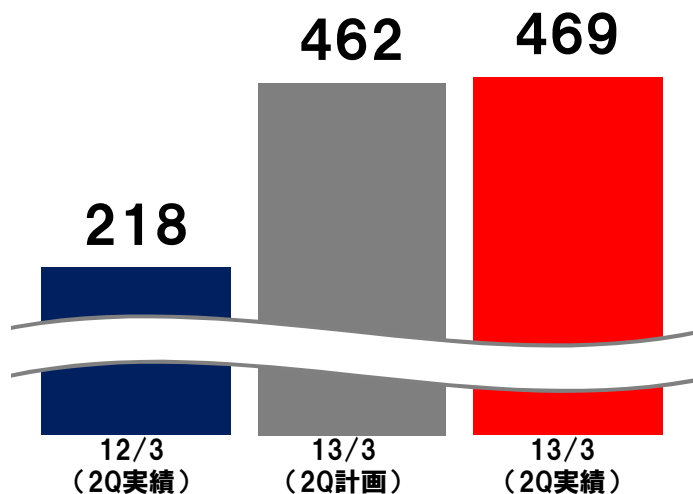
## ヘルスケア事業

(7月より(株)ベネフィットワン・ヘルスケアへ事業承継)

### 上期総括

#### 売上高

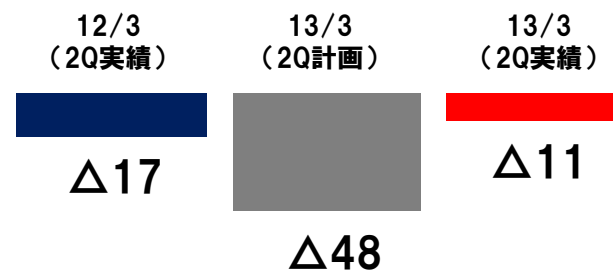
前期比+115.0%、計画比+1.6%



#### 営業利益

(単位:百万円)

注)のれん償却を含む



・7月よりM&A効果による収益貢献開始。上期売上高への当該影響は+2.3億円



## 上期総括

### ● (株)保健教育センターの完全子会社化(2012.5.31)

- ・特定健康指導の業界第二位企業として、黒字定着
- ・規模の利益と業務の効率化で、一気に黒字転換を図る

### ● ヘルスケア事業の統合(2012.7.1)

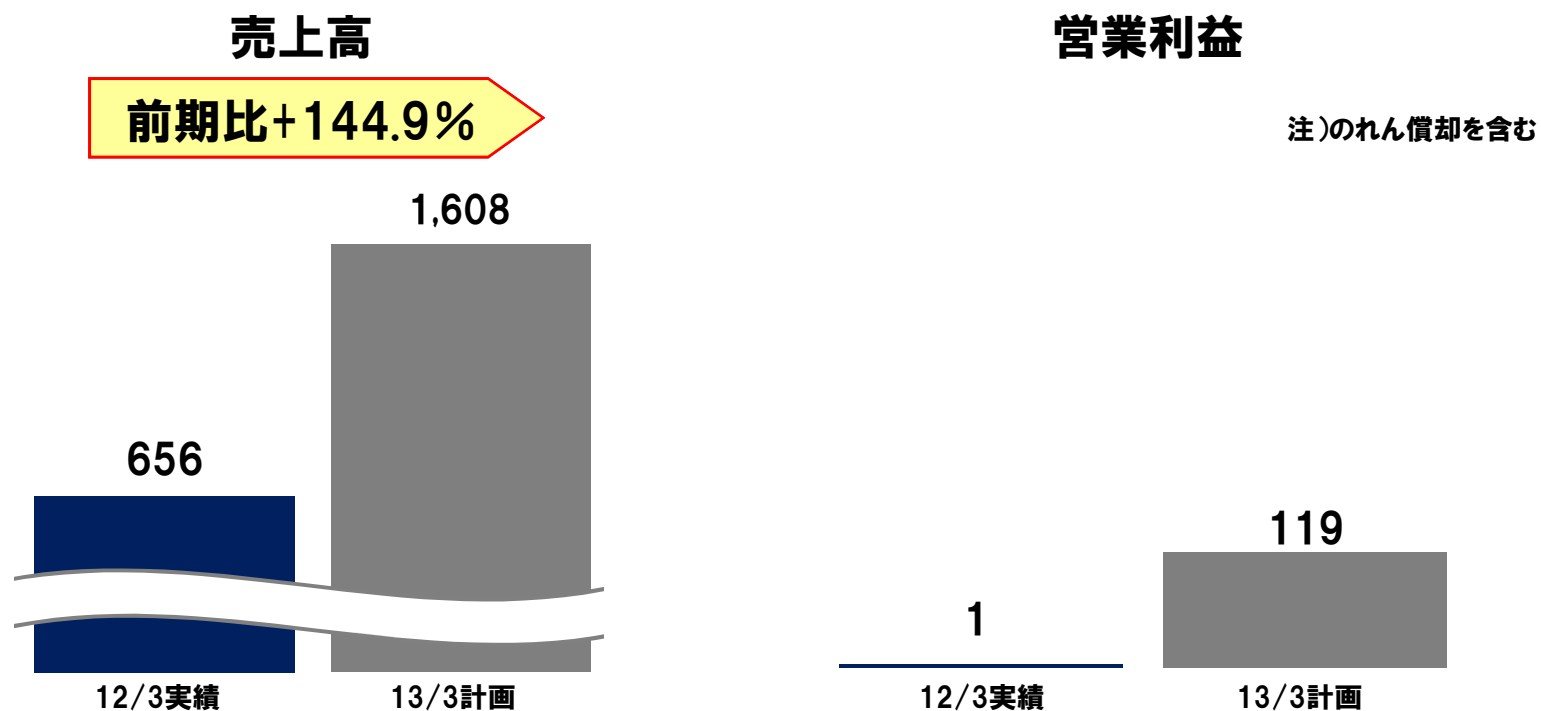
- ・(株)保健教育センターに事業承継⇒(株)ベネフィットワン・ヘルスケアへ商号変更
- ・B to B事業の一層の業務効率化と競争力強化を図る

### ● 全国6都市に支店開設(2012.9.1)

- ・9月には6支店(札幌・仙台・名古屋・大阪・広島・福岡)を新設し、営業強化

## 通期施策

(単位:百万円)



・売上計画には、旧(株)保健教育センター売上10.2億円(7月～3月の9ヵ月間)を含む

## 通期施策

### ● クロスセルによるソリューション営業を強化

- ・福利厚生と特定保健診断・指導のアウトソーサー一本化の動きに対応
- ・官公庁を中心とした大型案件獲得により、特定健康指導業界トップへ(当社推計)

### ● B to C事業への新規参入

- ・検診予約、健康管理、メンタルヘルスなど健康マッチングサイトのオープン化
- ・健康増進、健康維持に役立つスマホ向けアプリ事業の開始(P.31参照)

### ● オペレーション業務集約による体制強化

- ・東京・松山に点在している業務を松山へ集約(来期6月完了予定)

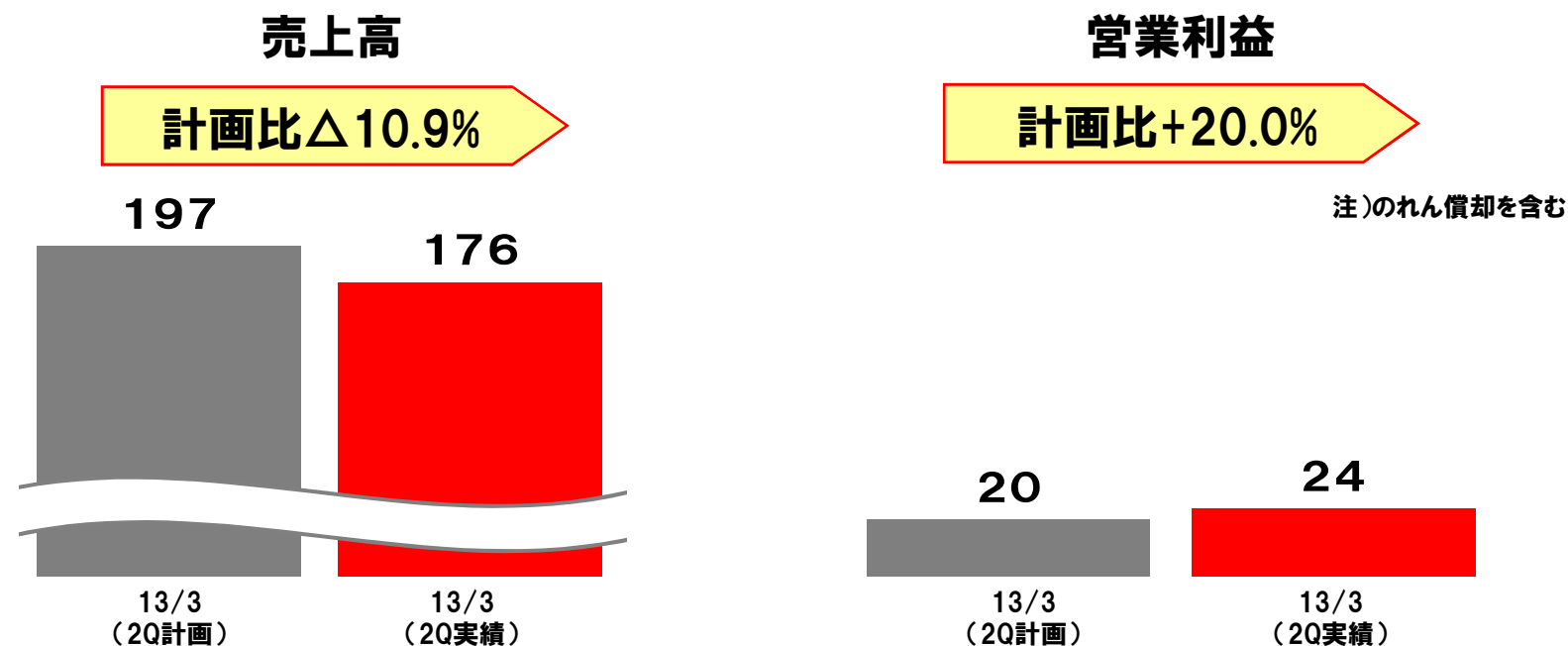
## コストダウン事業

(株)ベネフィットワンソリューションズ



### 上期総括

(単位:百万円)



## ● (株)ユニマツソリューションズの完全子会社化(2012.3.30)

- ・同日付で(株)ベネフィットワンソリューションズに商号変更
- ・BTM事業に並ぶ、コストダウンサービスのラインナップ

## 通期施策

売上高

396



13/3計画

営業利益

(単位:百万円)

注)のれん償却を含む

48



13/3計画

### ● 総務系業務一括管理サービス『Hi-VOX α』開始(2012.7)

- ・通信費、公共料金、車両、資産、旅費、集中購買、貸与品の業務を一括管理
- ・「経費の見える化」、「業務の省力化」を支援

### ● グループ営業の強化

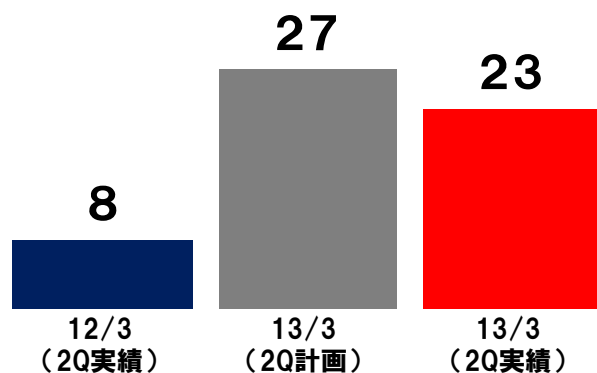
- ・通信回線等の最適プランのコンサルティングによるコストダウン提案でクロスセルを強化

## BTM(ビジネス・トラベル・マネジメント)事業

### 上期総括

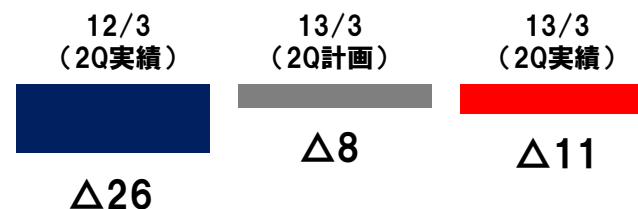
#### 売上高

前期比+197.8%、計画比△16.4%



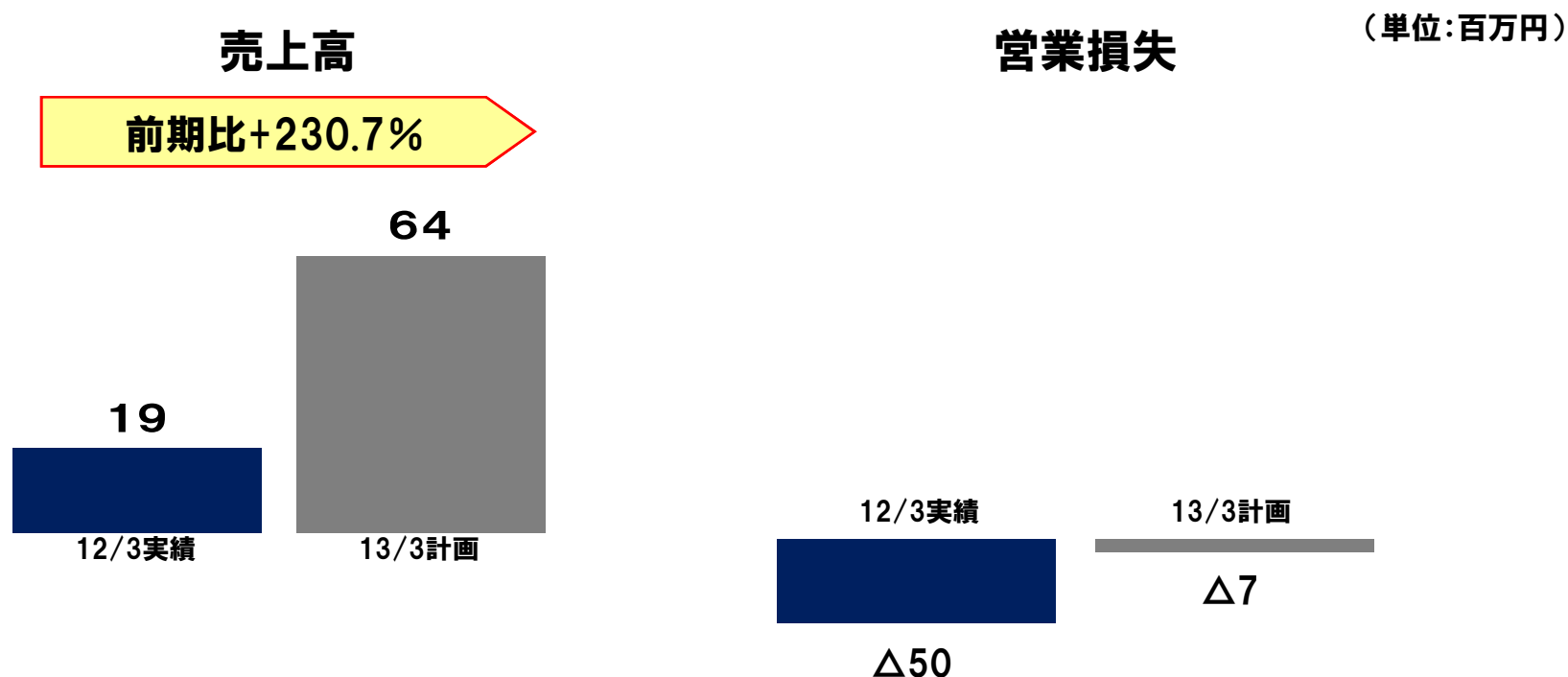
#### 営業損失

(単位:百万円)



- 上期取扱高は14.6億円と概ね計画通り
- 前期の大型受注案件が、今年度の取扱高・売上に本格的に寄与
- 大型案件の検討先送りを主因に計画未達成

## 通期施策

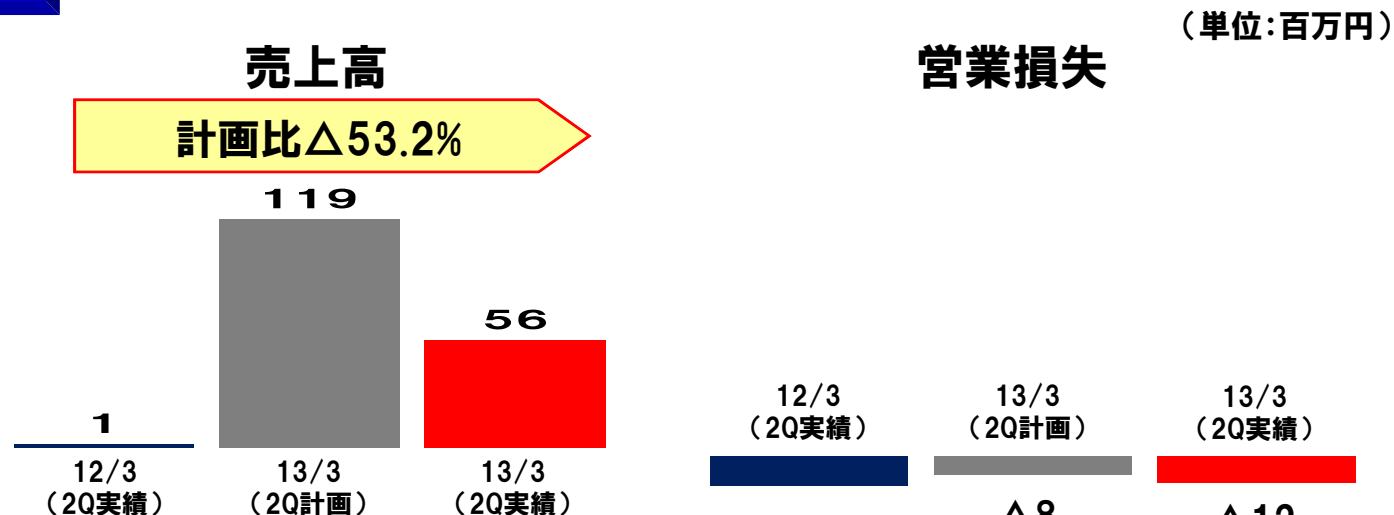


- ・通期取扱高計画は35億円(前期比+23億円)
- ・パナグループや有力代理店、全部署を巻き込んだクロスセル拡販の継続実施
- ・年内の単月黒字転換を目指す

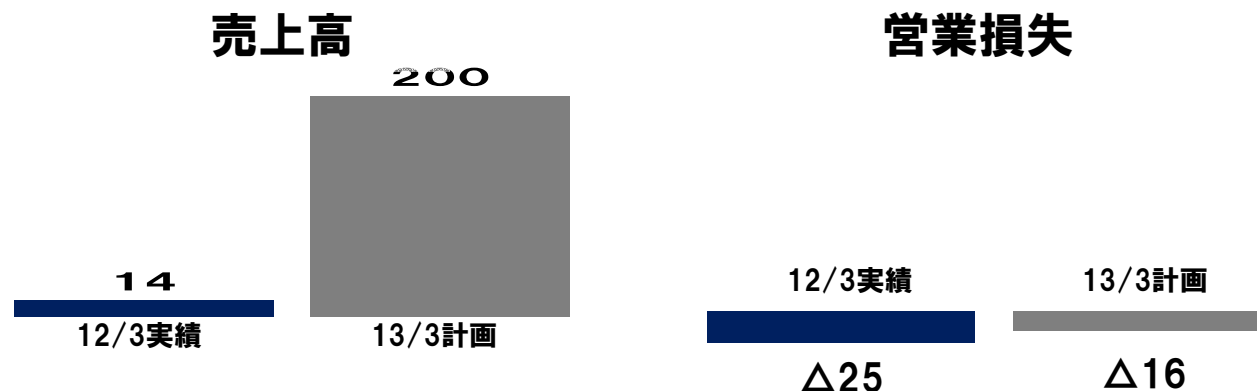
# 前期総括と今年度の重点施策

## 旅行事業

### 上期総括



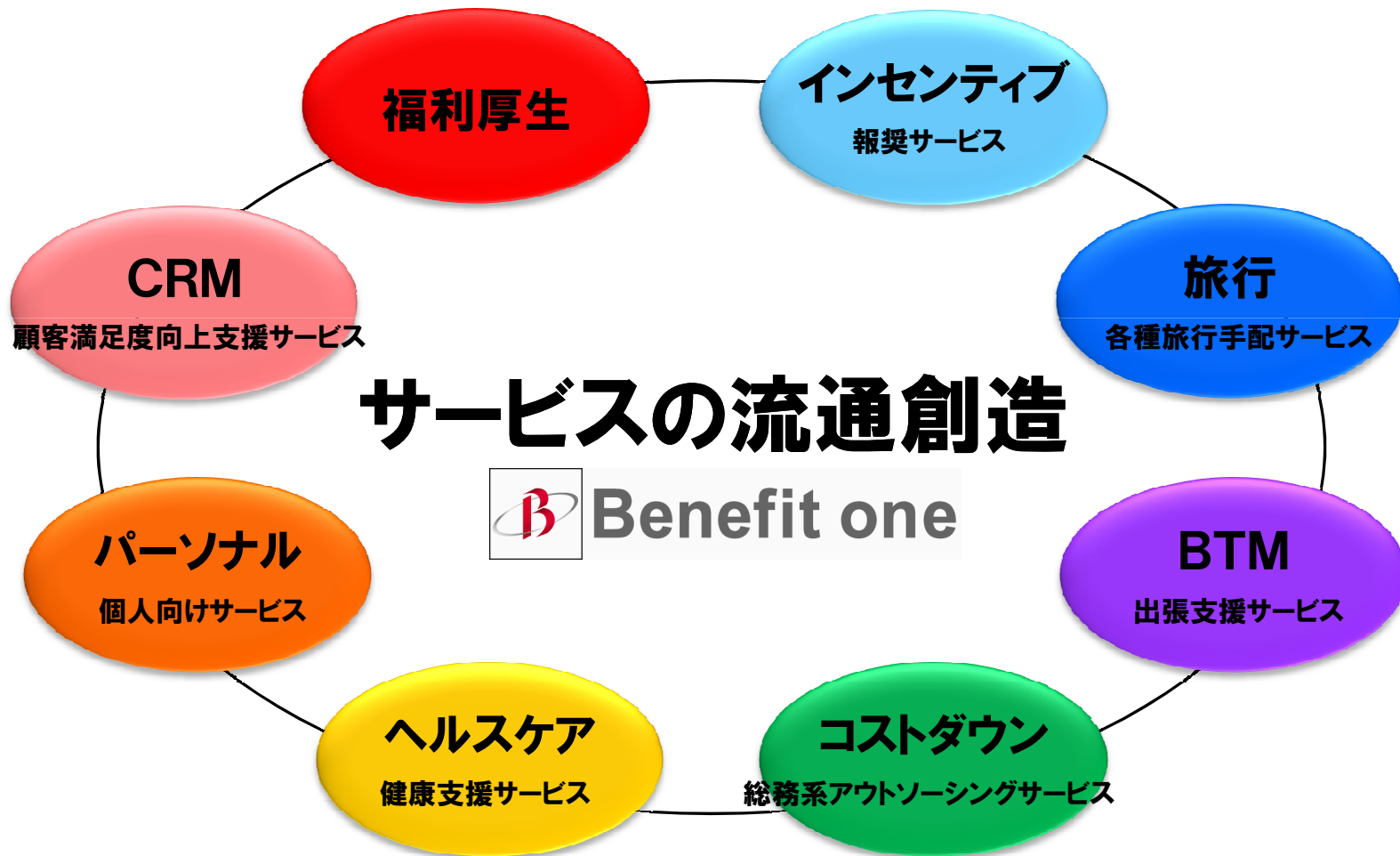
### 通期施策



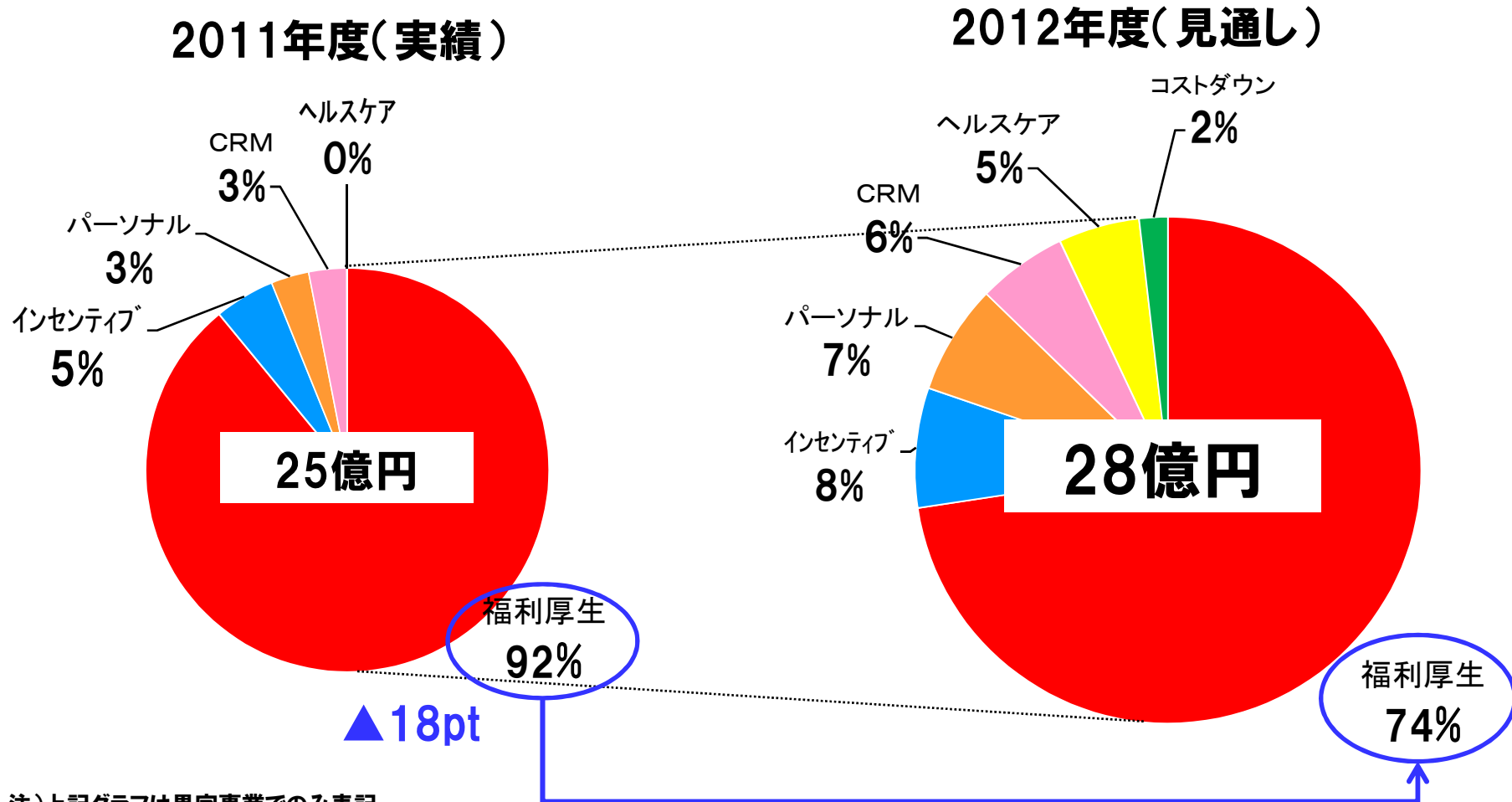
- ・当社会員企業向けに、周年旅行や日帰りバスツアー等を企画・運営
- ・更なるクロスセル強化で、インセンティブ旅行、イベント手配などの獲得に傾注



**トレンド①: 収益源の多角化**  
～インセンティブ、パーソナルの成長とM&A効果～



## 事業別利益構成比～福利厚生以外の比率が上昇～



## トレンド②：海外進出

～インセンティブ事業を核とした、更なる海外展開を予定～



既存資源の有効活用により、現地での事業早期立ち上げが可能

## 海外展開(上海)

～海外拠点第一号～



### ● 現地法人ベネフィット・ワン上海の設立(2012.5)

<中国の福利厚生マーケット>

現物給付の福利厚生  
制度が一般的に普及

優秀な社員の囲い込み  
施策の必要性



日系企業の中国人従業員を対象に  
**「インセンティブ・ポイント」・「インバウンドサービス」を提供**

### ● 本格的な営業活動の開始(2012.7)

- ・10月24日、上海市にて『開業記念セミナー』を開催
- ・3年以内の黒字化を目指す



※中国語版の会社ホームページ

## 海外展開(USA)

～海外拠点第二号～

### ● 現地法人ベネフィット・ワンUSAの設立(2012.10)

<米国の福利厚生マーケット>

(従来)  
現金報酬型インセンティブ制度や医療保険

+

(近年)  
レジャー施設提携、育児補助、有給休暇の厚遇化等

社員をサポートする福利厚生制度の多角化

米国に進出する日系企業や現地米国企業の従業員を対象に  
「インセンティブ・ポイント」を提供

米国における従業員の福利厚生の充実に貢献

長期的な視点で黒字化を目指す

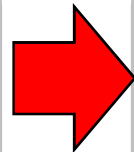
## サービスコンテンツの差別化・拡充

# 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

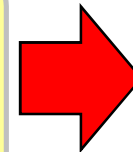
<2011年度実績>

福利厚生会員  
**23%**



<2012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**

## ● スマートフォン向けアプリ関連事業の開始(12年10月)

- ・サービスの利便性を高め、会員の満足度と利用率の向上を目指す
- ・会員以外の一般消費者へも提供することで、サービス認知度向上につなげる
- ・第一弾として、『ハピルス健康アプリ』をリリース

⇒アプリ開発を行うプロジェクト『アプリラボ』を発足  
今後も、ニーズに即したアプリを年間10本程度開発予定



※画像はイメージ

## ● 継続的なHPリニューアルによるユーザビリティの向上

- ・第1弾:トップページ機能をステーション毎に特化  
⇒検索性の向上により、個人の目的に沿ってメニューを簡単に探せるサイトへ
- ・第2弾:見やすく使いやすい申込画面、検索画面へのリニューアル  
⇒申込完了までの手続きを分かりやすくすることで、利用率向上へ

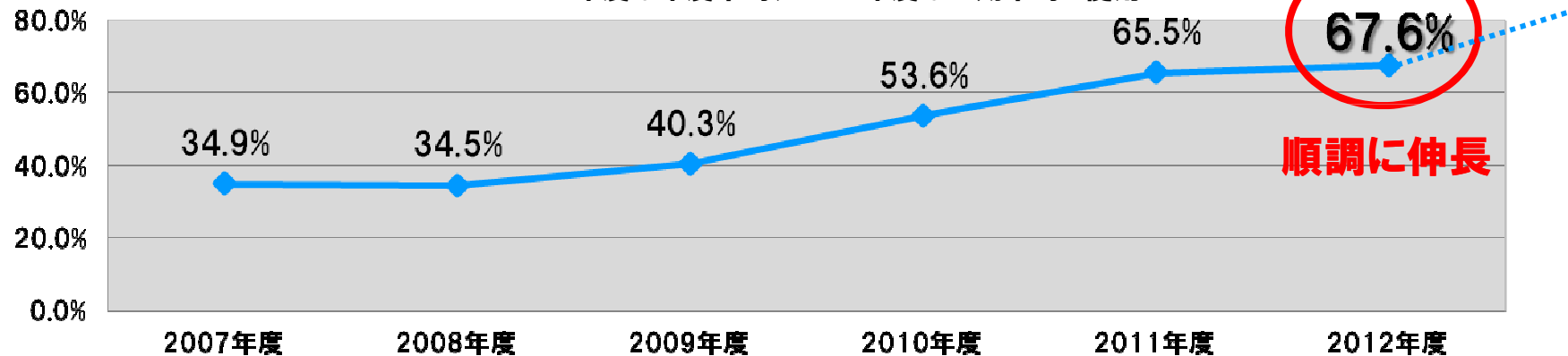
## オペレーション運営状況

### ● Webへの転換～ローコストオペレーション～

- Web転換や業務効率化の推進により、処理効率は向上

#### <Web・携帯アクセス比率の年度推移>

※2007～2011年度は年度平均、2012年度は上期平均を使用



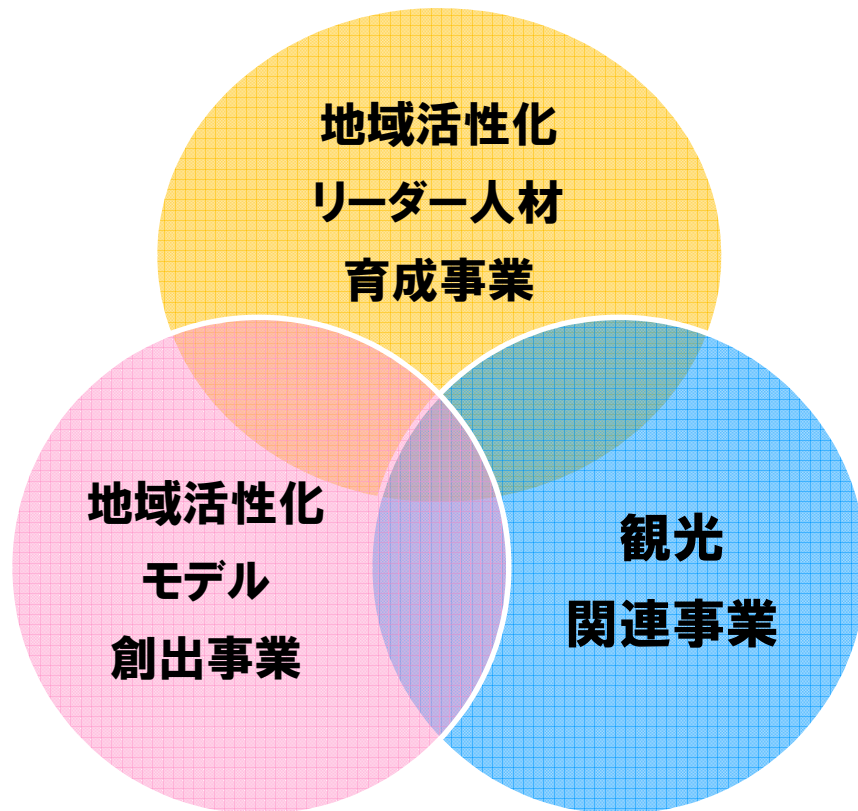
### ● よりつながりやすいカスタマーセンターへ～品質の向上～

- 受付動向に対応した、CS向上のための柔軟な人員体制の見直し
- マルチスキル化、スキル認定制度等の導入により、オペレーター教育にも注力



## ● (株)パソナふるさとインキュベーション設立(2012.9.3)

- ・(株)パソナグループとの共同出資による新会社設立(当社出資比率40%)
- ・全国の地方自治体と連携し、地方での雇用創造と地域活性化を目指す



<当社のメリット>

福利厚生サービスの顧客である  
自治体との連携により**遊休施設の活性化**

魅力的な施設に**再生**

既存会員に対しても  
**クオリティの高いサービスを提供**



## II 2013年3月期第2四半期決算 概要

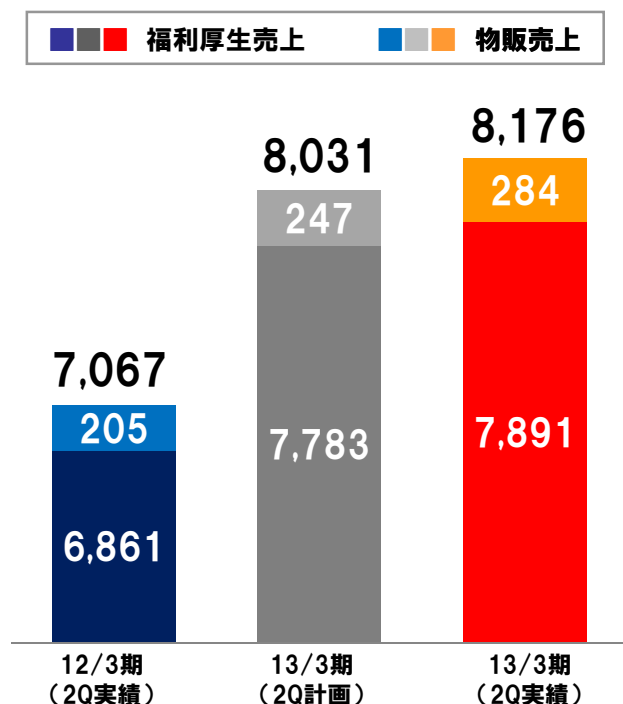
---

## 売上高

**売上高81.8億円(前期比11.1億円増、15.7%増)**

インセンティブ事業、パーソナル事業は堅調に推移

M&Aによりヘルスケア事業が拡大、売上合計で前期比11.1億円の増収達成



## 売上高構成

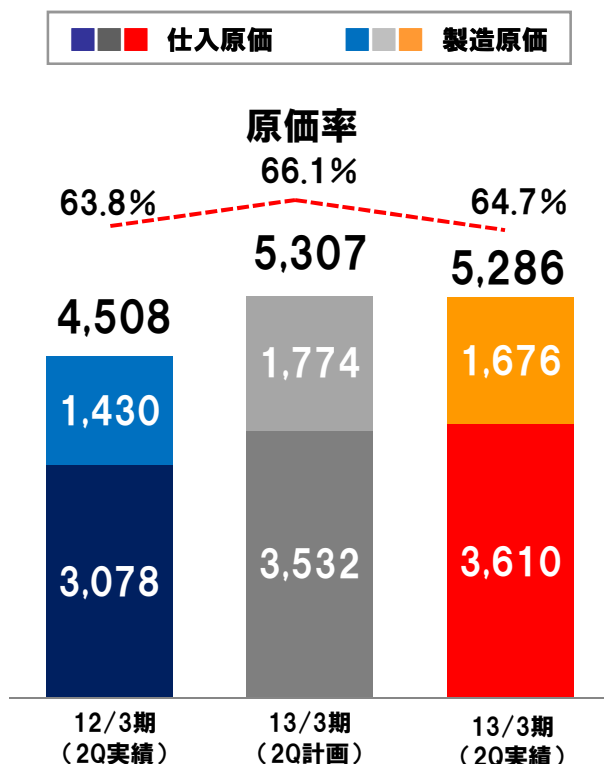
(単位:百万円)	12/3期	13/3期	13/3期	前期比	
	(2Q実績)	(2Q計画)	(2Q実績)		
福利厚生	5,654	5,653	5,740	+86	+1.5%
インセンティブ	337	513	646	+308	+91.4%
パーソナル	257	427	410	+153	+59.4%
CRM	407	409	406	△1	△0.2%
ヘルスケア	218	462	469	+251	+115.0%
コストダウン	—	197	176	+176	—
<b>売上高合計</b>	<b>7,067</b>	<b>8,031</b>	<b>8,176</b>	<b>+1,108</b>	<b>+15.7%</b>
うち物販売上	205	247	284	+79	+38.5%

## 売上原価

**売上原価率64.7%(前期比+0.9ポイント)**

仕入原価⇒利用増により宿泊補助金・インセンティブ交換仕入等が増加  
 ガイドブック印刷費圧縮  
 製造原価⇒M&A影響を除くと前期比0.8億円の減少

### 売上原価構成



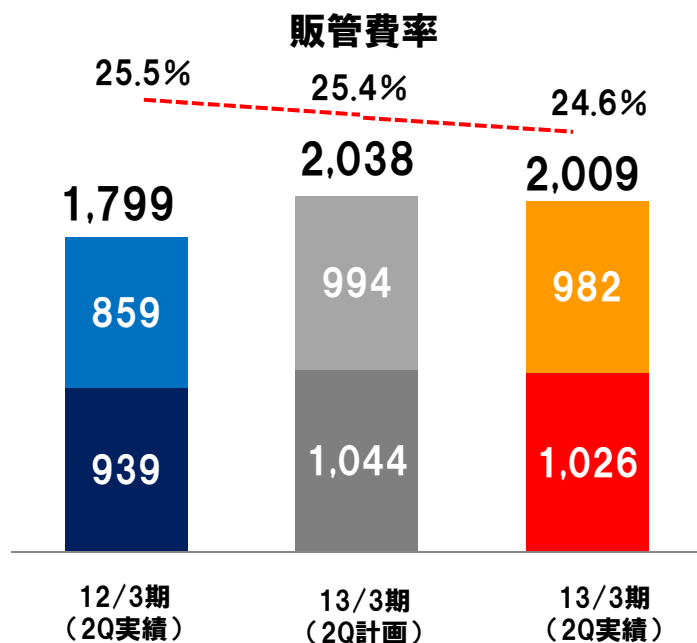
(単位: 百万円)	12/3期 (2Q実績)	13/3期 (2Q計画)	13/3期 (2Q実績)	前期比	
宿泊補助金	1,115	1,191	1,288	+172	+15.5%
ガイドブック(C&C含)	473	472	428	△45	△9.6%
インセンティブ	252	389	503	+250	+99.2%
福利厚生仕入	2,903	3,312	3,359	+455	+15.7%
物販仕入	174	220	251	+76	+43.6%
<b>仕入原価</b>	<b>3,078</b>	<b>3,532</b>	<b>3,610</b>	<b>+531</b>	<b>+17.3%</b>
労務費	790	945	905	+115	+14.6%
経費	639	829	770	+130	+20.4%
<b>製造原価</b>	<b>1,430</b>	<b>1,774</b>	<b>1,676</b>	<b>+246</b>	<b>+17.2%</b>
<b>合計</b>	<b>4,508</b>	<b>5,307</b>	<b>5,286</b>	<b>+778</b>	<b>+17.3%</b>

## 販管費

### 販管費率24.6%(前期比△0.9ポイント)

利用増に伴う荷造運賃等の増加があるものの、M&A影響を除くと販管費合計で前期比0.5億円の増加にとどめる。

■ 一般経費 ■ 人件費



### 販管費構成

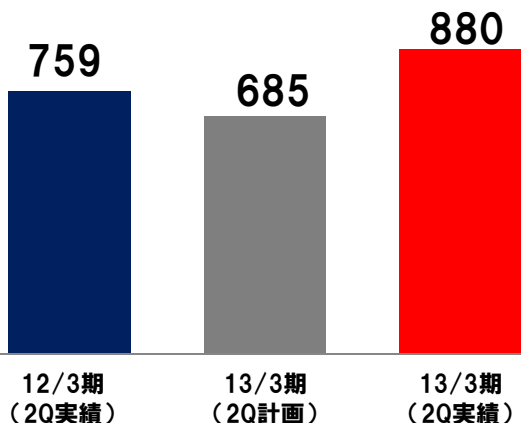
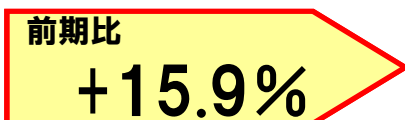
(単位:百万円)	12/3期 (2Q実績)	13/3期 (2Q計画)	13/3期 (2Q実績)	前期比	
				増減	増減率
人件費	859	994	982	+122	+14.3%
一般経費	939	1,044	1,026	+87	+9.3%
合計	1,799	2,038	2,009	+210	+11.7%

# 2013年3月期第2四半期決算 概要(営業・経常・純利益)

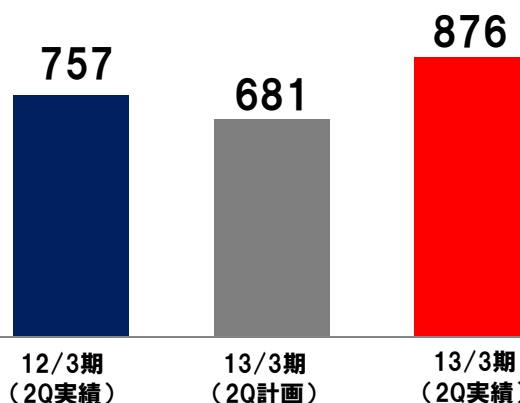
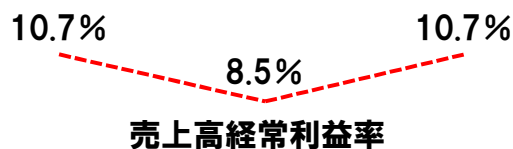
## 営業・経常・純利益ともに前期比増益を達成

(単位:百万円)

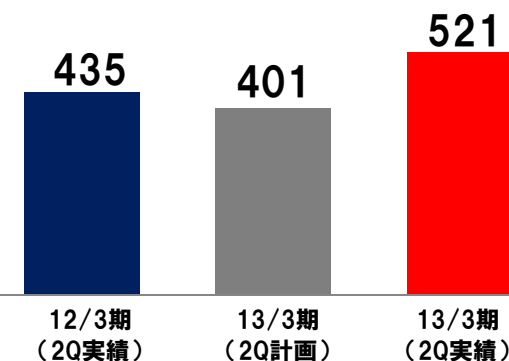
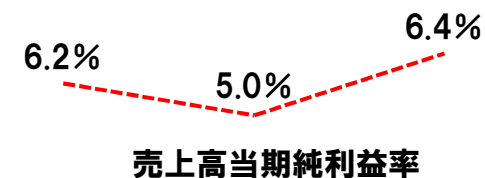
### 営業利益



### 経常利益



### 当期純利益



## ■ 設備投資の上期実績、今年度の見通し(単体)

(単位:百万円)

投資内訳	11年度実績	12年度見通し		
		上期実績	下期見通し	合計
情報システム投資	369	204	357	561
福利厚生施設・ 事務所投資	87	39	11	50
合計	456	243	368	611

※情報システム投資には、ASP改修に関する長期前払費用、リース契約の機器等を含む

# 2013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)

	11/9(単体)	12/3(連結)	12/9(連結)	12/3対比 増減	
総資産	11,893	15,283	14,416	△866	□現預金 : △4,835 □売掛金 : △79 □預け金 : +3,354
流動資産	8,644	11,792	10,386	△1,406	
固定資産	3,249	3,490	4,030	+539	□有形固定資産 : +39 □無形固定資産 : +194 □投資その他資産 : +306
純資産	8,594	9,618	8,940	△678	
自己資本比率	72.3%	62.9%	62.0%	△0.9pt	

## 財務指標

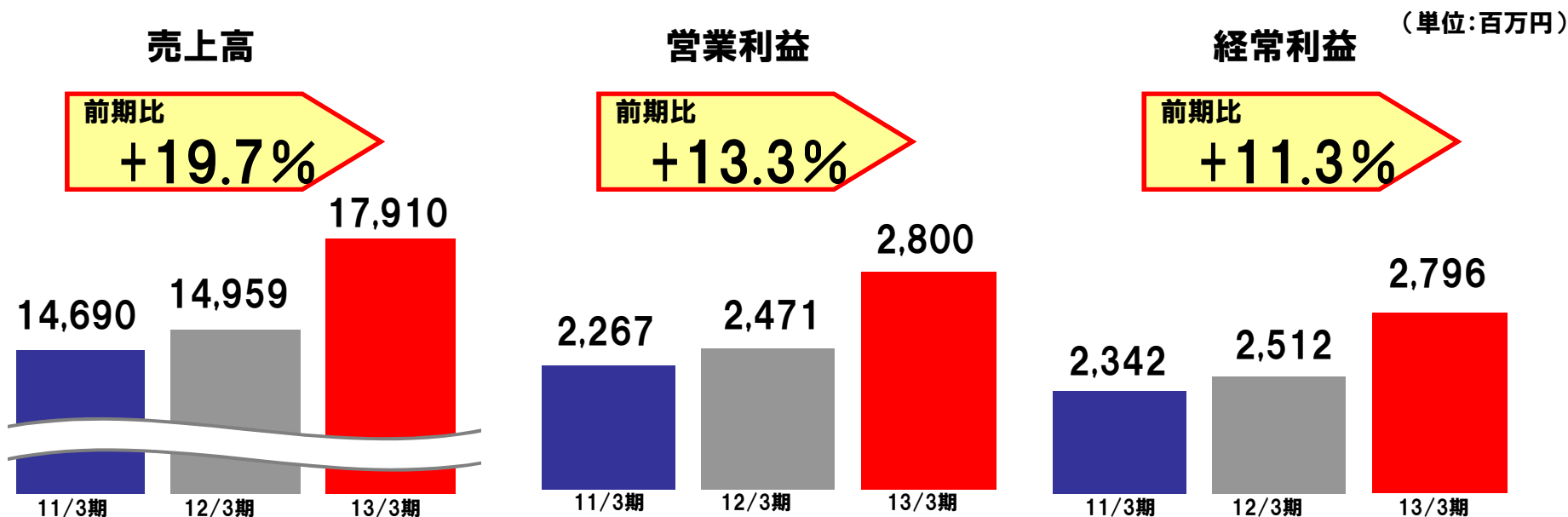
		11/9(単体)	12/3(連結)	12/9(連結)
営業利益率	%	10.8	16.5	10.8
総資産経常利益率	%	6.2	16.4	6.1
自己資本利益率(ROE)	%	5.0	15.0	5.6
一株あたり純利益	円	1,978.41	6,569.79	2,391.02
一株あたり純資産	円	39,015.37	43,664.44	41,882.77



# III 2013年3月期業績見通し

---

## 単体での増収増益に加え、子会社2社も利益確保



(単位:百万円)	11/3期 (単体実績)	12/3期 (単体実績)	13/3期		前期比(%)
			(単体計画)	(連結計画)	
売上高	14,690	14,959	16,492	17,910	+19.7%
営業利益	2,267	2,471	2,610	2,800	+13.3%
経常利益	2,342	2,512	2,606	2,796	+11.3%
当期純利益	1,350	1,447	1,610	1,702	+17.7%

※12/3期は貸借対照表のみ連結のため、損益は単体の値

# 「サービスの流通創造」

～ サービスマッチングのワンストップサイト ～

---

## ■IR担当窓口 経営企画室

Tel:03-6892-5202 Mail:ir\_inquiry@benefit-one.co.jp URL:http://www.benefit-one.co.jp/

本資料は、2013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、2012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。