



Benefit one



Benefit one Report

第 1 4 期 報 告 書 2008.4.1 ▶ 2009.3.31

証券コード：2412

To Our Shareholders

ごあいさつ

福利厚生アウトソーシングを軸とした 商品の多角化により新マーケットを創造

代表取締役社長 白石 徳生

Q 今後の事業展開と、成長に向けての施策をお聞かせ下さい。

A 福利厚生事業を基盤とした、CRM事業、インセンティブ事業、ヘルスケア事業の4つの柱で事業の効率的な多角化展開していきます。

米国発の金融不安による世界規模でのマイナス成長に伴う影響は、日本の企業にとっても大きなダメージを与え、大手・中小を問わず、コスト削減を前面に打ち出した経営

戦略を打ち出しております。その景気悪化の逆風の下、当社としましては、アウトソーシング事業が各企業の経費削減に寄与し、業容拡大に弾みがつく環境となりえると考えます。

この環境下で、当社は、「福利厚生事業」を基盤としながら、企業の顧客向けサービス「CRM事業」、モチベーションアップ支援サービス「インセンティブ事業」、特定健康診査・特定保健指導サービス「ヘルスケア事業」を、次世代を担う4つの柱として重点的に展開してまいります。

第1の柱である「福利厚生事業」においては、景気悪化の影響に伴い会員数は伸び悩んだものの、各企業のコストダウン施策の中で、福利厚生アウトソーシングの積極的検討は増加しております。当社は、景気悪化に伴う企業効率化へのニーズ高揚をビジネスチャンスと捉え、大手企業・官公庁等を中心に、営業展開してまいります。あわせて、当社が有する様々なサービスを重層的にクロスセル展開していくことで、既存顧客の囲い込みや販売機会の拡大を図ります。

第2の柱である「CRM事業」については、同市場での圧倒的なポジションを獲得するために、グループ企業の垣根を越えた営業体制の一体化を目的として、2009年7月1日付けで100%子会社の株式会社ベネフィットワン・パートナーズを含むグループ統合を予定しています。それにより、シニア層と富裕層の2大マーケットに対して「CRM事業」のさらなる成長を加速化していきます。

第3の柱である「インセンティブ事業」につきましては、国内で3兆円規模と言われるコーポレート・インセンティ



ブ市場に対し、従来の従業員向けマーケットに加え、CRM（消費者・顧客）および販売代理店向けへも幅広く展開していくことで、新しいインセンティブマーケットを創造していきます。

最後に、2008年4月の法改正に伴い誕生した第4の柱である「ヘルスケア事業」ですが、当事業は中央官庁での受注拡大により、開始初年度にして売上高約4億円を達成し、当期の増収増益に大きく寄与しました。今後は、民間マーケットへの参入強化や法定外福利厚生・健康関連マーケットへサービス拡充を図ることで、さらなる事業拡大を目指します。

これら4つの事業は、従来の福利厚生コンテンツの転用が可能であり、また、営業先も同一であることが多いため、それぞれが相関し合って成長が見込まれる事業であります。また、いずれの事業もストックビジネスを特長としており、今後も増収増益基調を保持しながらの効率的な多角化展開を進めてまいります。

Q 現在の状況と、今後の課題についてお聞かせ下さい。

A 新規事業の拡大とオペレーションコストの削減による利益率の向上により、増収増益基調を維持していきます。

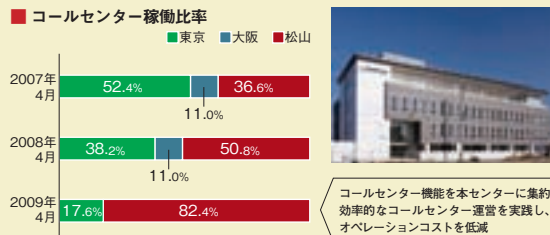
「100年に1度の不況」と言われる景況感の中、当社は当期において増収増益を果たし、また次期につきましても、その業績成長率は若干鈍化するものの、継続して増収増益を計画しております。

当社グループでは、CRM事業やヘルスケア事業などの成長事業による大幅な増収を見込んでおり、福利厚生収入の一時的な増勢鈍化を補いながら、収益の拡大を図ります。

また、利益率改善をより一層強化すべく、売上原価・販

CLOSE UP 松山オペレーションセンターの稼働

09年1月15日 竣工
 09年1月26日 稼働開始
 09年2月25日 開所式
 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月頃(予定) 東京本社事務業務の移管完了
 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



管費の低減に努めてまいります。

具体的施策として、松山オペレーションセンターの稼働が挙げられます。当社は2009年1月に、今後の業容拡大を踏まえ、新たに自社ビル「松山オペレーションセンター」を建築致しました。これにより、東京・大阪・松山の3拠点に点在していたコールセンター機能を、2010年4月までに本センターへ集約し、効率的なコールセンター運営を実践することでオペレーションコストの低減を目指します。

また、会員専用HPや携帯サイトのリニューアルによって対顧客へのWeb検索性・利便性の向上を図り、Web利用を促進していくことで、オペレーション処理効率化に寄与し、コスト低減を実施してまいります。

Q 顧客向けサービス提供において、具体的な施策をお聞かせ下さい。

A 「無料マッチングサイトとの差別化」を追求し、利用価値の高いサービス提供を目指します。

従来当社では、福利厚生、CRM会員向けにスケールメリットを活かし、低価格でのサービス提供を行ってまいり

ましたが、今後はユーザー課金型のビジネスモデル上の強みを活かし、広告収入型の無料マッチングサイトとの差別化をより一層追求していきます。

具体的には、2009年4月より他社宿泊予約サイト価格比較サービス「クラベル」を開始しました。これは、Web画面上で他社サイトとの宿泊料金比較を可能としたもので、万が一他社の宿泊予約サイトの価格が安い場合には、その価格以下に当社価格を値下げし、「ロープライスギャランティー」による最安値保証を行うものです。この対象を、今後は宿泊サービス以外のライフサービスへも幅広く展開していくことを予定しております。

また、グルメ版のアウトレット・ステーションとして、2008年9月より「爆割クーポンショップ食べたいむ」を開始しました。これは、客足が少ない曜日や時間帯に限定して最大50%の高割引クーポンを発行する携帯サイトであり、登録会員数および店舗数ともに堅調に推移しております。グルメ分野以外にも、エンターテインメントや宿泊など、パートナー企業の「集客ニーズ」と消費者の「割引ニーズ」のマッチングサイトとして、30%~50%の高割引サービスの提供を実施していきます。

前記のように、広告収入型の無料マッチングサイトに対し、当社がユーザー課金型の有料マッチングサイトとして

展開していく以上、割引以上の付加価値を兼ね備えた、最も充実したサービスの提供が命題であります。そのためにも、商品仕入や企画をさらに強化し、またユーザー視点でのサービスの格付も積極的に実施しながら、当社の企業理念である「良いものを より安く より便利に」を実現するための、利用価値の高いマッチングサイトを展開してまいります。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A ストックビジネスの強みを活かし、新しいマーケット創造を展開していきます。

当社は、利益配分につきましては株主様への還元が第一であり、具体的な指標として年間の純資産配当率を2%以上とすることに加えて、配当性向30%程度を目処に運営を心がけ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としてまいります。

当期の期末配当は、1株当たり配当について当初計画の1,700円から2,000円へ増配を行いました。次期につきましては、増収増益基調の業績予想を受け、1株当たり2,300円配当を計画しております。

当社グループは、今後もストックビジネスとしての強みを活かし、福利厚生事業を基盤としながら、CRM事業やインセンティブ事業、ヘルスケア事業といった未開拓の巨大市場へ積極参入を行い、新しいマーケットを創造してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社の成長力と、新たなチャレンジによる将来性にご期待頂き、引き続き長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

CLOSE UP 他宿泊予約サイト価格比較サービス「クラベル」を開始

- 特徴①：同一のWeb画面上で他サイト宿泊料金との比較が可能
- 特徴②：「ロープライスギャランティー」を実施

利用方法：会員専用HP
(<http://www.benefit-one.co.jp/>)

又は電話で宿泊施設の予約申込時に
ロープライスギャランティーの申請を行う



最新のトピックス&ニュース

Topics & News

01

ヘルスケア事業“メタボ健診”受注拡大 「特定健康診査・特定保健指導」サービスを拡充

2008年4月の健康保険法改正により、健康保険組合など医療保険者に対して「特定健康診査・特定保健指導」の実施が義務付けられ、当社では昨年度より、同業務のアウトソーシングサービスを開始し、新しくヘルスケア事業を展開してまいりました。

そして2009年4月、企業の健康保険組合や官公庁の共済組合から新たに約22万人分の「特定健康診査・特定保健指導」に関する業務を新規受託し、さらなるマーケット拡大を推進しております。

なお、今回の受託によるサービス強化に伴い、全国で「特定保健指導」を実施する保健指導員体制を現在の200名から900名の約4倍へ拡大していきます。

現在、ヘルスケア事業では、「特定健康診査・特定保健指導」のワンストップサービスを提供しておりますが、今後は、民間マーケットへの参入強化や、「特定健康診査・特定保健指導」以外の法定外福利厚生サービスへの積極的展開によって、さらなる事業拡大を目指してまいります。

Topics & News

02

CRM向け市場の開拓推進 提携企業の顧客や個人富裕層向けの会員優待サービス拡大

2009年4月、当社グループは、株式会社ゆうちょ銀行と業務委託契約を締結し、「ゆうちょ年金定期」の加入者向けに、宿泊施設やパッケージツアーをはじめ、飲食店、映画館、フィットネスクラブの割引優待など、シニアの方々の顧客満足度の向上を目的とした会員制サービス『ゆうちょときめき倶楽部』の提供を開始いたしました。

また、2009年5月には、レストラン雑誌「東京カレンダー」を発行する株式会社アクセス・パブリッシングと業務提携し、高級レストランの割引優待や会員限定特別ディナーイベントなど、富裕層向けの会員制サービス『プレステージ・ゴールド プライオリティ・クラブ』を共同で開発、新たにサービス提供を開始しております。

このように、当社グループでは、福利厚生事業で培った

サービスコンテンツを、提携企業が抱える顧客や個人富裕層会員へも幅広く転用することで、新たなCRM市場を創造してきました。さらに、関連会社株式会社NARPからの事業譲受（2009年5月）、100%子会社である株式会社ベネフィットワン・パートナーズおよび株式会社グローバルヘルスケア吸収合併（2009年7月）を実施し、グループ統合を図ることで、営業体制を一体化したさらなる積極的な事業拡大を進めてまいります。



Review of Operations

事業概況

■ 当期の概況

当連結会計年度におけるわが国経済は、年度後半から金融危機に端を発した海外経済の低迷により輸出が大幅に減少し、企業収益や家計及び雇用環境が悪化する中で内需も弱まっております。今後、在庫調整の進展を背景に輸出・生産の減少は緩やかになるものの、国内民間需要は弱含むものと推測されます。今年度後半から、国際金融市場の安定や海外経済の減速局面からの脱却、これに伴うわが国経済の持続的成長路線への復帰が期待されますが、未だ、将来に対する不確実性の高い状況にあります。

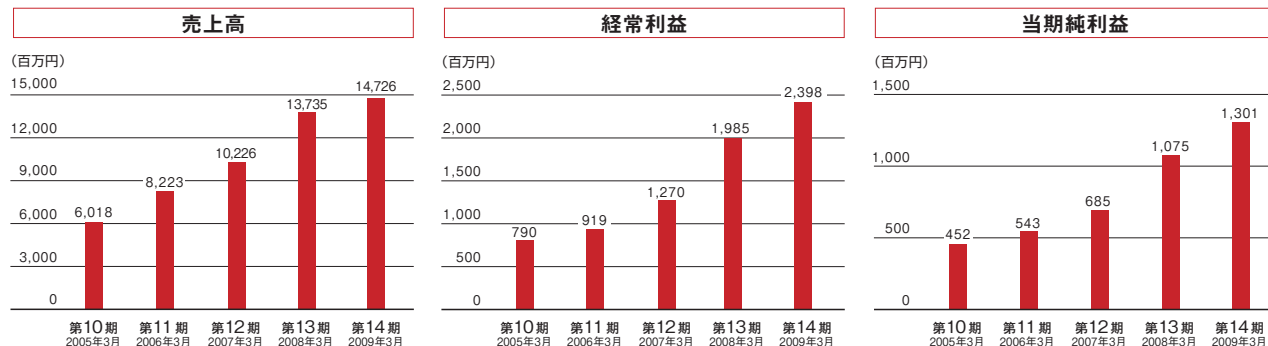
このような経済状況の下、主要顧客である大企業、官公庁等は、従業員の価値観・ニーズに合致した幅広い福利厚生サービスを効率的に提供するため、福利厚生のアウトソーシングを推進しております。

当社グループといたしましては、法人会員に対して提案営業を推進し、宿泊のみならず育児・介護などワークライフ・バランスに配慮した福利厚生サービスメニュー

を拡大しております。

また、報奨金などをポイント化して管理・運営するサービス「インセンティブ・カフェ」やグルメ割引事業「食べたいむ」、「Check & Check」の拡充を図ると共に平成20年4月には改正健康保険法施行に伴い「特定健康診査・特定保健指導」サービスを開始しました。加えて、連結子会社である株式会社ベネフィットワン・パートナーズは「カスタマー・ロイヤリティ・プログラム（企業顧客満足度向上のための物販およびサービス）」の拡販に注力し、グループをあげて、新サービスに取り組むことにより、個人および法人会員へのサービス提供体制を強化しております。

こうした取組みの結果、当連結会計年度の売上高は14,726百万円（前年同期比7.2%増）（福利厚生部門13,337百万円、物販部門1,388百万円）、営業利益は2,334百万円（同19.8%増）、経常利益は2,398百万円（同20.8%増）、当期純利益は1,301百万円（同21.0%増）となりました。



■ 次期の見通し

わが国経済は、左記のとおり不透明感がありますが、大手企業・官公庁等を中心に、効率およびサービス向上の観点からも福利厚生制度の見直しおよびアウトソーシング化が進んでおり、依然として受注は堅調に推移しております。

以上の要因により、次期の予想として、連結売上高は16,145百万円、連結営業利益は2,431百万円、連結経常利益は2,500百万円、連結当期純利益は1,471百万円を見込んでおります。

■ 株主優待のご案内

毎期末の株主名簿に記録された株主の皆様へ、当社商品の福利厚生サービス（宿泊施設、スポーツクラブ、育児、介護、グルメ等の各種サービスが割引料金で利用可能）を提供いたします。

□ 優待の内容

下記のとおり、提供コースは保有株式数に応じて異なります。ゴールドコースBとは、スタンダードコースAのサービス内容をさらに優遇させたものです。

保有株式数	優待の内容
1株以上～10株未満	「ベネフィット・ステーションスタンダードコースA」1名様分
10株以上	「ベネフィット・ステーションゴールドコースB」1名様分

※ 会報誌は優待品に含まれません。会報誌の内容につきましては、
会員専用ホームページ (<http://www.benefit-one.co.jp/>) をご参照ください。

□ 権利確定日：毎年3月末日

2009年度の株主優待は、「2009年3月31日」の株主名簿に記録された株主の皆様が対象となります。

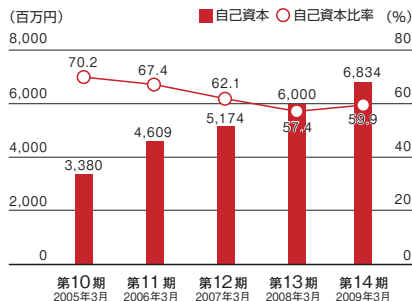
□ 優待品到着日：毎年5月下旬

毎期末の株主名簿に記録された株主の皆様に対して、同年の5月下旬に優待品（ガイドブック・会員カード）をお届けします。

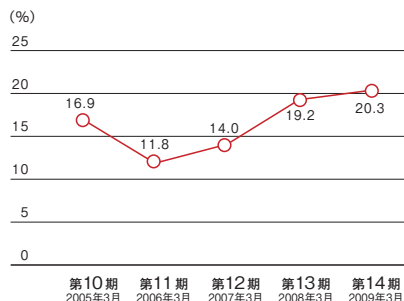
□ 優待有効期間：優待品到着日～翌年5月末日迄の1年間

株主優待サービスは、優待品到着の日から翌年5月末日迄ご利用いただけます。2009年度の株主優待の有効期限は2010年5月31日です。

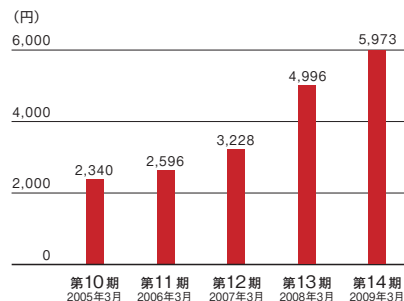
自己資本／自己資本比率



自己資本利益率(ROE)



1株当たり当期純利益



(注) 2006年4月1日付で普通株式1株につき4株の分割を行っております。上記数値は、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行っております。第10期までは当社単体で、第11期からは連結で表示しています。

Financial Data

連結財務諸表

POINT 1

現金及び預金の増加247百万円、ガイドブック等たな卸資産の減少167百万円等により103百万円増加しました。

POINT 2

設備投資に伴う有形及び無形固定資産の増加1,058百万円、長期性預金振替に伴う減少200百万円等により859百万円増加しました。

POINT 3

会員企業等からの預り金の増加460百万円、ガイドブック制作費用等による仕入債務の減少205百万円、ガイドブック発送費用等による未払金の減少29百万円、年会費等の前受金の減少81百万円等により105百万円増加しました。

POINT 4

当連結会計年度における当期純利益1,301百万円、自己株式の取得330百万円等により、833百万円増加しました。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	第14期 2009年3月31日現在	第13期 2008年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	6,992	6,888
現金及び預金	3,820	3,572
受取手形及び売掛金	2,080	2,121
有価証券	202	201
たな卸資産	242	410
繰延税金資産	61	56
前払費用	386	369
その他	214	172
貸倒引当金	△17	△15
固定資産	4,420	3,561
有形固定資産	1,760	824
無形固定資産	1,546	1,422
投資その他の資産	1,113	1,313
資産合計	11,412	10,450
(負債の部)		
流動負債	4,506	4,400
支払手形及び買掛金	1,568	1,774
一年内返済予定長期借入金	2	2
リース債務	1	—
未払法人税等	574	582
未払金	564	593
預り金	1,400	939
その他	394	508
固定負債	72	48
負債合計	4,578	4,449
(純資産の部)		
株主資本		
資本金	1,505	1,421
資本剰余金	1,445	1,361
利益剰余金	4,213	3,237
自己株式	△330	—
株主資本合計	6,834	6,019
評価・換算差額等	△0	△19
少数株主持分	—	0
純資産合計	6,834	6,000
負債純資産合計	11,412	10,450

POINT 5

人員増加による給料手当の増加116百万円、新規設備投資による減価償却費の増加83百万円、経費削減等に努めたことにより消耗品費の減少79百万円等により81百万円増加しました。

POINT 6

福利厚生会費の増勢がやや鈍化する一方、新規事業のヘルスケア（メタボ健診）事業が貢献し、385百万増加しました。

POINT 7

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益2,238百万円、売上債権の減少39百万円、たな卸資産の減少167百万円、会員企業等からの預り金の増加460百万円、補助金の受取額82百万円であり、支出の主な内訳は、ガイドブック制作費用等として計上していた前払費用の増加16百万円、同ガイドブックの制作費用を中心に仕入債務の減少205百万円となったこと及び法人税等の支出が1,022百万円あったことにより、2,355百万円となりました。

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

松山オペレーションセンター建設による設備投資および業務システム開発投資のため、有形及び無形固定資産の取得による支出が1,741百万円あったこと等により△1,815百万円となりました。

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支出が324百万円、自己株式の取得額330百万円があったこと等により△491百万円となりました。

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	第14期	第13期
	2008年4月1日から 2009年3月31日まで	2007年4月1日から 2008年3月31日まで
売上高	14,726	13,735
売上原価	8,622	8,099
売上総利益	6,103	5,636
販売費及び一般管理費	3,769	3,687
営業利益	2,334	1,948
営業外収益	98	92
営業外費用	33	56
経常利益	2,398	1,985
特別利益	25	35
特別損失	186	134
税金等調整前当期純利益	2,238	1,886
法人税、住民税及び事業税	1,013	893
法人税等調整額	△77	△82
少数株主利益又は少数株主損失(△)	0	△0
当期純利益	1,301	1,075

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	第14期	第13期
	2008年4月1日から 2009年3月31日まで	2007年4月1日から 2008年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,355	2,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,815	△818
財務活動によるキャッシュ・フロー	△491	△119
現金及び現金同等物の増減額	48	1,157
現金及び現金同等物の期首残高	3,774	2,617
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△0	—
現金及び現金同等物の期末残高	3,823	3,774

■ 連結株主資本等変動計算書 (第14期 2008年4月1日から2009年3月31日まで)

(単位：百万円)

科 目	株主資本					評価・換算差額等		少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計		
前期末残高	1,421	1,361	3,237	—	6,019	△ 19	△ 19	0	6,000
当期変動額									
新株の発行	84	84			169				169
剰余金の配当			△ 325		△ 325				△ 325
当期純利益			1,301		1,301				1,301
自己株式の取得				△ 330	△ 330				△ 330
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）						19	19	△0	19
当期変動額合計	84	84	975	△ 330	814	19	19	△0	833
当期末残高	1,505	1,445	4,213	△ 330	6,834	△0	△0	—	6,834

Special Feature

特集

BENEFIT STATIONの 携帯サイトが便利に手軽に リニューアルしました!!

携帯HPはこんなに便利!!

1 会員証を
忘れちゃった…。

そんな時!!

携帯会員証が
使えます。



2 今日泊まりたい、今日出かけた…

そんな時!!

即予約・当日予約OK!!

検索機能も充実し、当日予約して利用まで携帯で行えます。もちろん、ポイント（カフェテリアポイントやベネポ）も使えます。

ベネフィット・ステーション携帯サイトURL

<http://bnft.jp/>



主な新機能のご紹介

ログイン前表示

ログインしなくてもサイト内を閲覧できます。お申込みの際にはログイン画面が表示されます。

マイページ

携帯でも利用履歴や申込みの確認をはじめ、パスワードの変更などもできます。

各種予約・申込み

通常のWEB予約のように、携帯からでもお申込みが可能です。（一部のメニューを除く）

携帯会員証

外出先でも、会社帰りでも会員証呈示メニューならどこでもいつでもご利用いただけます。

フリーワード検索

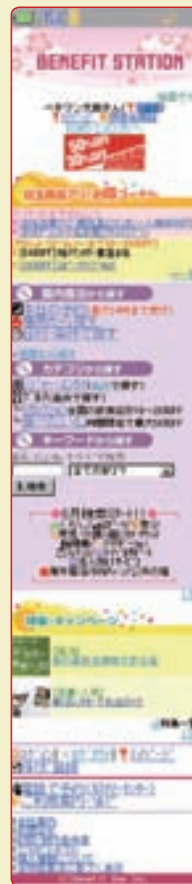
気になるメニューもフリーワードで検索可能。

カテゴリ絞込み検索

カテゴリを絞ってお得なメニューを見つけよう!

地図表示

宿泊施設の地図も装備しているので、外出先でも安心。



さらに6月にはGPS機能がリリース予定!!

GPS機能を使って「今いるエリアで使えるメニュー」も検索できます! 外出先で「あのサービスって使えるの?」「使えるサービスはないかな?」という場合に大変便利です!

Information

インフォメーション

■ 会社概要

(2009年3月31日現在)

会 社 名 株式会社ベネフィット・ワン
 設 立 1996年3月15日
 資 本 金 15億567万円
 本 社 所 在 地 〒150-0002

東京都渋谷区渋谷三丁目12番18号
 渋谷南東急ビル

従 業 員 数 372名(グループ:405名)

支 店 所 在 地 大阪、札幌、仙台、宇都宮、横浜、
 浜松、名古屋、京都、広島、高松、
 松山、福岡、熊本

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

役 員 (2009年6月26日現在)

代表取締役社長 白石徳生 (株式会社ベネフィットワン・パートナーズ代表取締役社長)
 常務取締役 太田 努 (サービス部長)
 常務取締役 小山茂和 (経営管理部長 管理担当)
 取締役 寺澤雄太 (営業部長)
 取締役 宮川洋一 (金融事業部長 兼 ヘルスケア事業部長)
 取締役 南部靖之 (株式会社バンナグループ代表取締役
 グループ代表 兼 社長、株式会社バンナ代表取締役)
 取締役 上田宗央 (株式会社プロフェッショナルバンク代表取締役会長)
 取締役 相原宏徳
 常勤監査役 富山正一
 常勤監査役 青木克彦
 監査役 川崎悦道
 監査役 鈴木康之 (弁護士)

グループ会社 株式会社ベネフィットワン・パートナーズ
 株式会社グローバルヘルスケア
 エグゼキューブ株式会社

※ 当社の連結子会社である株式会社ベネフィットワン・パートナーズ、
 株式会社グローバルヘルスケアは2009年7月1日に合併する予定であります。

■ 株式情報

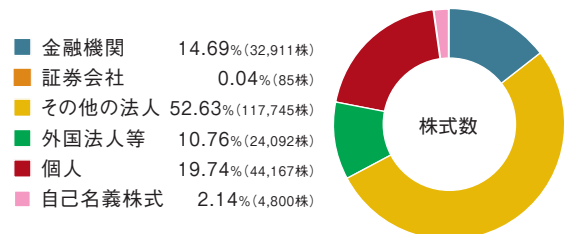
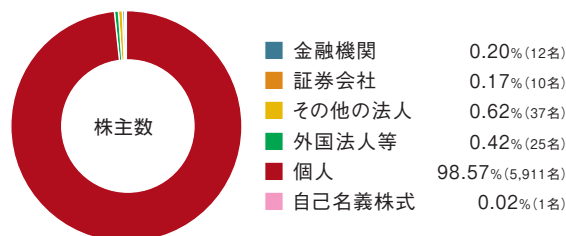
(2009年3月31日現在)

発行可能株式総数 700,000株
 発行済株式の総数 223,800株
 株 主 数 5,996名
 大 株 主

株 主 名	持株数(株)	議決権比率(%)
株式会社バンナグループ	114,582	52.32
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	11,827	5.40
白石 徳生	8,860	4.05
ピーエスピー パリバ セキュリティーズ サービス ロンドン/ ジャスデック/ユーケーレジデンツ	8,700	3.97
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,296	3.33
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,842	3.12
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	3,584	1.64
ジェービー モルガン チェース バンク 385065	2,445	1.12
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー 505217	2,006	0.92

※ 上記のほか、当社が保有している自己株式4,800株があります。
 議決権比率は、自己株式を控除して算出しております。

株式分布状況



■ 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月開催
基準日 定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日
そのほか必要があるときは、
あらかじめ公告して定めた日

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
および特別口座の
口座管理機関 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 東京都中央区八重洲二丁目3番1号
事務取扱場所 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒183-8701
東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎0120-176-417

(インターネットホームページURL) <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といえます。)を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告の方法 電子公告にて当社のホームページに掲載する。
<http://www.benefit-one.co.jp/>

ただし、やむをえない理由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

上場証券取引所 東京証券取引所

■ ホームページのご案内



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

ホームページではIR情報等
さまざまな情報を発信しております。



株式会社ベネフィット・ワン

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷三丁目12番18号



本書は、環境保全のため、
「大豆油インキ」で印刷しています。

