



Benefit one

株式会社ベネフィット・ワン

第16期 第2四半期のご報告

2010年4月1日 ~ 2010年9月30日



次なる方向性を示す 2つの事業を 新たな成長の柱として 育成していきます。

代表取締役社長 白石 徳生

Q 5事業部門それぞれについて、現在の取り組み状況をお聞かせください。
CRM事業から派生した個人向け課金サービスが好調。インセンティブ事業も新規クライアントを拡大しています。

上半期の業績は、利益について期初の計画よりも上乘せとなりましたが、主にコスト計上の期ずれ等によるもので、通期に向けた状況は、全般的に予定通りの推移となっています。

福利厚生事業 当事業は年度契約形態が中心であるため、今年4月時点の会員数(262万人、前年比3万人増)によって当期の収益状況は概ね定まっており、現在は来年度における会員数目標(326万人、2011年4月時点)の達成に向けた開拓に注力しています。今期は、景気低迷の不服感により入退会の状況は回復基調にあるものの、民間大手の動きは未だ鈍い一方で、公務マーケットの案件が活発化しています。

当社の主なターゲットである民間上場会社および公務団体

ともに、福利厚生アウトソーシングの未導入率は約60%にもなることから、引き続き積極的な営業展開により、これらの獲得に努めていきます。

CRM事業 当事業は、会員総数は増加するも、高単価の顧客減に伴い上期売上は低迷いたしました。しかし、下期においては個人向けサービスの拡販によって前期比増収確保の見込です。特に、ソフトバンクBB株式会社との共同事業として昨年10月から開始した「BBライフ」が大きな伸びを示しています。「BBライフ」は、ソフトバンクBBのブロードバンドユーザーに、生活サポートをコンセプトとした特典を提供する個人向け有料サービスです。法人課金による従来のCRMサービスと異なり、個人課金モデルである点が特色です。

個人向け販売市場のさらなる拡大を見据え、当社は今年11月1日、CRM事業部から分離する形で「パーソナル事業部」を立ち上げました。ここでは「BBライフ」と同様の個人向け課金サービス提供を、「レベニューシェア」と呼ばれる形で展開していきます。これについては後ほどご説明します。

インセンティブ事業 既存クライアントを中心にポイント付与

が順調に積み上がり、またそれに応じて、売上に直接寄与するポイント交換も順調に進んだことから、前期比・計画比とも上回るかたちで業績推移しております。今後も、大型新規案件獲得に注力しながら、既存顧客に対してはより魅力的な景品の仕入れを強化し、お客様のポイント交換を促進させていきます。

ヘルスケア事業 現在のところ、苦戦を強いられている部門です。特定健診・特定保健指導の市場全体は、医療保険者への罰則規定が適用される2012年度を前に足踏み状態にあり、競合状況については、参入過多の反動から業者の淘汰が進みつつあります。当社でも、大口官公庁案件失注の影響を受けながら、松山オペレーションセンターの業務体制を維持する上で赤字となっています。

その中で当社では、適正価格による受注推進や既受注価格の見直しによって収支改善に取り組むとともに、新しいシステムの構築や事務業務の松山移管によるローコストオペレーション化を推進しながら、2012年度の罰則規定適用を好機と捉えていく考えです。さらには、特定健診・特定保健指導以外に各種ドック検診割引事業を拡大するなど、ヘルスケアサービスの拡充に努めてまいります。

BTM事業 出張費コストダウンへのニーズより、多くの企業から旺盛な引き合いが続いていますが、当社がターゲットとする大手企業の社内では、出張支援サービス導入に際して決裁や調整に多くの手続きを要し、受注に至るまでに時間がかかっている状況です。このため、当事業の本格的な黒字化は来

期になると見込んでいます。

Q 新設したパーソナル事業部による個人向け課金サービスについてご説明願います。

クライアントの収益事業として、顧客囲い込みをローコスト化。3年以内に個人会員1,000万人確保を目指していきます。

CLOSE UP 1

今まで当社が提供していた**CRMサービス**は、クライアント企業の顧客会員に対して、ベネフィット・ステーションを無料付帯(**リテンション**)することにより、ロイヤリティの向上と囲い込みを図るものでした。このリテンションモデルは、クライアント側が課金を負担するコストプログラムです。

一方、パーソナル事業部による個人向けの新サービスは、クライアントが顧客会員に対して課金し、当社がコンテンツをOEM供給する形でベネフィット・ステーションを販売するものです。これは、クライアント側の収益事業となり、その収益を当社と分かち合う(**レベニューシェア**)モデルです。

さらに、リテンションモデルとレベニューシェアモデルを組み合わせ、優良顧客会員に前者、一般会員に後者を提供することで、一般会員のロイヤルカスタマー化を促進するプログラムも展開していきます。クライアントは、レベニューシェアの方で収益が得られるため、コストを低減した形で顧客を囲い込んでい

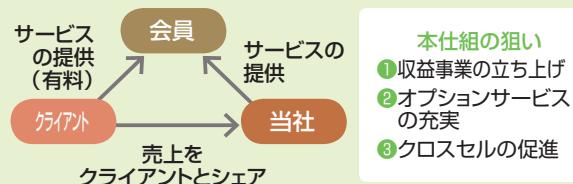
CLOSE UP 1

CRMプログラム導入モデル

リテンション(無料付帯)モデル



レベニューシェア(個人課金)モデル



くことができます。

このパーソナル事業については、「BB ライフ」に続き、ソフトバンクモバイル株式会社、株式会社メガロス等との提携がスタートしております。そして今後は、金融機関や通信系企業をターゲットに営業を拡大しつつ、3年以内に個人会員 1,000万人の確保を目指します。

Q もう一つの新展開として、7月に「インバウンド事業部」が設置されましたが、その事業内容は？

当社が有する事業インフラを活かしたグローバル展開として、中国人・中国企業向けサービスを開始しました。

インバウンド事業部は、当事業のグローバル化の第一歩です。一般にグローバル展開というと、海外への進出がイメージされますが、当社が有する事業インフラを活かすならば、今後期待される訪日外国人旅行（インバウンド）の増加を機会として、これらの観光客に日本国内でのサービスを提供していくことが有効と考えられます。そこで当社は、国内外の旅行会社との提携により、「富裕層の個人観光」「企業の従業員向けインセ

ンティブツアー」を対象としたサービスコンテンツの手配サービスを開始しました。

インバウンド事業部では、中国語をはじめとする多言語対応のWebサイトを立ち上げ、国内宿泊、交通、飲食、エンターテインメントなど、日本への観光旅行に関する各種手配を代行します。また、観光客が訪日前に指定レストランのコースやメニューを選択して事前購入できる「ミールクーポン（食事券）」も販売していきます。

このように、既存事業において確立されたサービスを資産として活かし、新たな事業を展開していけることが、当社の成長戦略上の強みです。これからは、この「インバウンド事業」と前述の「パーソナル事業」を6本目・7本目の事業の柱と位置付け、既存事業とともに成長させていきます。

Q 下半期における注力課題をお聞かせください。

パーソナル事業における個人会員数の急拡大を目指し、魅力あるサービスメニューの開発に注力していきます。

CLOSE
UP 2

**携帯HPを
ご利用ください！**

ベネフィット・ステーションの携帯サイトはもうご利用いただきましたか？ 携帯なら、一度ログインしておけば、ログイン情報を維持することができるので、毎回ラクにご利用いただけます！ぜひ、携帯HPをご利用ください！



<http://bnft.jp/>



主な機能のご紹介

ログイン前表示

マイページ

各種予約・申込み

携帯会員証

フリーワード検索

カテゴリ絞込み検索

地図表示

民間大手企業および公務マーケットを対象とする各事業については、いずれも来年4月の新規会員数獲得に向けて、本格的な攻勢をかけていきます。これは、従来、下半期の注力課題としていただるところですが、加えて下半期からは、パーソナル事業の立ち上げに伴い、急拡大する個人会員の顧客満足度を向上させるべく、サービス利用率の向上に引き続き取り組んでいきます。

現在のところ、既存事業の会員におけるサービス利用率は、ユニークユーザー数（同一利用者を名寄せした上での集計数）で見ると、25%程度にとどまっています。サービスを有料で課金販売する個人向け事業では、内容の充実によって会員の利用率を限りなく100%に近づけることが、会員増加・維持の必須条件です。

そのため、利用機会の多い飲食やエンタメ、美容等の日常生活に則した魅力あるサービスメニューの開発に一層注力していくことが、下半期からの課題となります。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**有料サービスならではの高い付加価値提供に
こだわり、「日本初」となるクオリティを
生み出し続けていきます。**

当期の期末配当については、前期実績と同水準を維持し、1株当たり2,500円（予想配当性向37.3%）を実施させていただく計画です。引き続き安定的かつ継続的な利益還元を通じて皆様のご支援にお応えしつつ、業績拡大とともに配当性向をさらに高めるべく経営努力を続けてまいります。

既存事業の拡大や個人向けサービスへの新規参入など、これからの当社事業は、皆様の目に直接触れる機会が多くなってくると思います。ベネフィット・ステーションには、**暮らしの中
でお役に立つ内容**が多数ございますので、株主の皆様にもぜひ、株主優待サービスを積極的にご利用いただくことで、当社事業へのご理解を深めていただきたく存じます。

当社は、ユーザー課金型の有料サービスならではの高い付加価値提供にこだわり、今までにないような「日本初」となるクオリティを生み出し続けていきます。株主の皆様におかれましては、今後とも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 2

Topics & News

F1層をターゲットとした企画「ベネ・ステ女子部」がスタート

2010年5月10日にF1層をメインターゲットとした「ベネ・ステ女子部」がスタートいたしました。(注：F1層とは、20～34歳の女性を指します。)

この女子部とは、女性を中軸とした消費者行動意識の向上を目的とし、「女性による女性の為の女性が楽しめる」コンテンツをご提供しており、部員は早くも5,000名に達する勢いです。

女子部では、自分磨き・女子力UPのためのメイクアップやアロマなどのセミナーや、皇居ランニングのイベント、さらに女性だけのオリジナルツアーを開催しております。

女子部に続き、11月中旬より「ベネ・ステ男子部」もスタートいたしました。

「働く男性を応援したい!」という想いのもと、男性に喜ばれるメニューやイベントをご案内いたします。

男子部、女子部ともにこれから皆様のご期待に添えるよう、魅力的なイベント開催を行ってまいります。



ベネフィット・ステーション→企画・キャンペーン→ベネ・ステ女子部

共同購入クーポン販売サイト「ベネ!PON」を開始

2010年11月30日より、ベネフィット・ステーション会員様限定の共同購入クーポン販売サイト「ベネ!PON」を開始いたしました。

「ベネ!PON」とは、クーポンごとに決められた「成立枚数」を超えると、例えば70% OFFなどのお得な価格で、様々なサービスのクーポンが購入できる新企画です。

このサービスの特徴は、購入人数が増えるほど安い値段でサービスを利用することが出来ることと、常時新しいクーポンを配信していることが特徴です。ベネフィット・ステーションの会員様限定で仕入れておりますので、どこよりもお得なクーポンを取得することができます。

また、成立枚数や販売枚数の事前設定によるリスクヘッジや当社の会員様のネットワークを活用した販売により、閑散期を中心とした新集客ツールとして、パートナー企業からの期待が高まっております。

当社は、会員様にお得さを感じることでできる新しいサービスを今後も提供してまいります。



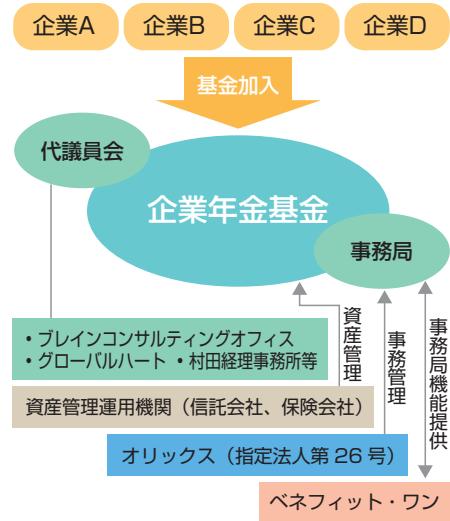
税制適格年金廃止まであと1年半 「ベネフィット・ワン企業年金基金」“適格退職年金制度”からの移行を支援

2012年3月末に廃止となる税制適格退職年金制度を継続している企業は、未だ契約件数17,184件、加入者249万人（2010年3月末時点）にのぼるといわれ、新たな制度となる確定給付企業年金や確定拠出年金、中小企業退職金共済制度などへの移行、または解約の手続きを行う必要があります。

そこで、主に中小企業のお客さまを対象に適格退職年金制度からの移行を支援すべく、当社、株式会社ブレインコンサルティングオフィス、株式会社グローバルハート、税理士法人村田経理事務所、オリックス株式会社の5社で「ベネフィット・ワン企業年金基金」設立の準備を進めて参りましたが、この度2010年9月1日付で厚生労働省の設立認可を受けました。

この基金は、①企業の従業員数に関わらず加入ができる、②1社単独での実施に比べて安価な事務費用で済む、③複数の企業の資産を合同で運用するため、資産運用効率の向上が見込める、④現行の退職金規程を生かしながら、適格退職年金からの制度移行ができる、⑤掛金が金額損金扱いになるといったメリットがあります。

今後、適格退職年金制度からの移行の受け皿として、国内最大級の総合型確定給付企業年金基金を目指してまいります。



ベネフィット・ステーションホームページ ベネランキングを新設

ベネフィット・ステーションのトップページの特集コーナーをリニューアルし、ベネランキングが新設されました。

毎日のアクセス数で変動するWEBアクセスランキングや前月の利用件数が反映されたカテゴリー別人気ランキングで、会員様が実際にどのようなメニューを利用しているのか最新情報を確認することができます。また、オリコンDD様よりご提供頂いている顧客満足度ランキングも表示することで一般市場での満足度評価を同時に確認できるようになりました。

さらに宿泊カテゴリーでは、『ビジネス』『温泉』と2つのカテゴリーに分け、『温泉』では、毎月変わるオリジナルテーマ別温泉地ランキング（例えば「グルメ紅葉が楽しめる」温泉地）の実施や観光経済新聞社様よりご提供いただいている「にっぽんの温泉100選」「人気温泉旅館250選」も御覧いただけます。

「何のサービスを使おうかな？」と悩んだときに参考にさせていただくコーナーとして、ぜひご利用ください。



ベネフィット・ステーション→企画・キャンペーン→ベネランキング

決算の
ポイント

- 福利厚生事業、インセンティブ事業は堅調に推移
- CRM事業は伸び悩むも、下期に拡販見込み
- 経費の後ずれも影響し、利益は計画を上回る

当第2四半期累計期間のわが国経済は、企業収益の改善など自律回復に向けた動きがみられるものの、海外経済の下振れ懸念や為替レートの変動により景気が下押しされるリスクがあり、雇用情勢も失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況であります。

このような経済状況の下、民間企業、官公庁は、従業員の福利厚生に関し、多様なニーズに応えるサービスを経済的に提供することを目的に、アウトソーシングの活用を検討・実施しております。

当社は、これに対応するため、民間企業、官公庁に提案営業を積極的に推進すると共に、福利厚生サービスについて宿泊、スポーツ、育児、介護などのメニューを拡充し、優れたワークラ

イフ・バランスを実現するよう努めております。

また、企業顧客満足度向上のためのサービス「カスタマー・リレーションシップ・マネージメント(CRM)事業」、特定健康診査・特定保健指導等を主力サービスとした「ヘルスケア事業」、 「インセンティブ事業」にも注力して参りました。

こうした取組みの結果、当第2四半期累計期間の売上高は7,065百万円、営業利益は679百万円、経常利益は687百万円、四半期純利益は395百万円となりました。

なお、当社は平成21年7月1日付で連結子会社株式会社ベネフィットワン・パートナーズ及び株式会社グローバルヘルスケアを吸収合併したため、今年度は単体決算となっております。

売上高	7,065百万円
営業利益	679百万円
経常利益	687百万円
四半期純利益	395百万円
総会員数	496万人

総会員数の推移



業績の推移

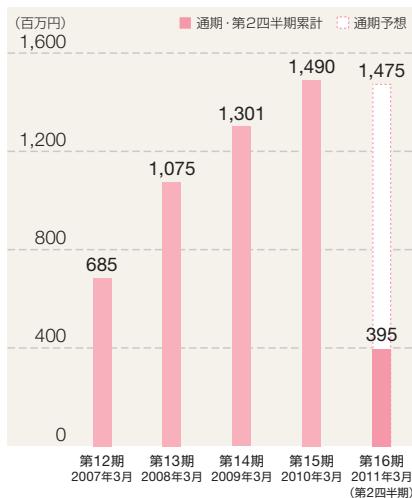
売上高



経常利益



四半期(当期)純利益



自己資本／自己資本比率



自己資本利益率(ROE)



1株当たり四半期(当期)純利益



(注1) 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。
 (注2) 第15期までは連結数値で、第16期は単体数値で表示しています。

四半期貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期末	前期末
	[2010年9月30日現在]	[2010年3月31日現在]
資産の部		
流動資産	6,823	7,536
固定資産	3,585	3,767
有形固定資産	1,626	1,623
無形固定資産	1,144	1,304
投資その他の資産	813	838
資産合計	10,408	11,304
負債の部		
流動負債	2,520	3,305
固定負債	136	86
負債合計	2,656	3,392
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,514	1,514
資本剰余金	1,454	1,454
利益剰余金	5,110	5,265
自己株式	△ 330	△ 330
株主資本合計	7,749	7,904
評価・換算差額等	2	7
純資産合計	7,751	7,912
負債純資産合計	10,408	11,304

四半期キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期累計	前第2四半期連結累計(ご参考)
	[2010年4月1日から 2010年9月30日まで]	[2009年4月1日から 2009年9月30日まで]
営業活動によるキャッシュ・フロー	447	△ 934
投資活動によるキャッシュ・フロー	99	△ 54
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 552	△ 443
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 5	△ 1,432
現金及び現金同等物の期首残高	4,192	3,823
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,186	2,390

四半期損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期累計	前第2四半期連結累計(ご参考)
	[2010年4月1日から 2010年9月30日まで]	[2009年4月1日から 2009年9月30日まで]
売上高	7,065	6,758
売上原価	4,622	4,106
売上総利益	2,442	2,652
販売費及び一般管理費	1,763	1,942
営業利益	679	710
営業外収益	9	6
営業外費用	1	2
経常利益	687	714
特別利益	26	3
特別損失	29	2
税引前四半期純利益	684	715*
法人税、住民税及び事業税	291	208
法人税等調整額	△ 1	35
四半期純利益	395	472

*前第2四半期連結累計につきましては、税金等調整前四半期純利益の数値を参考数値として掲載させていただいております。

IRに関する詳しい情報は

IR情報につきましては「投資家の皆様へ」にて情報発信を行っております。こちらも是非ご覧下さい。



ベネフィット・ワン 投資家の皆様へ

検索

(注)平成21年7月1日付で連結子会社株式会社ベネフィットワン・パートナーズ及び株式会社グロー・リレヘルスクアを吸収合併したため、今年度は単体決算となっております。前第2四半期の連結累計の数値につきましては、参考数値として掲載させていただいております。

会社概要 (2010年9月30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	15億1,462万円
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	572名
支店所在地	大阪、札幌、仙台、横浜、浜松、名古屋、富山、京都、 広島、高松、松山、福岡
URL	http://www.benefit-one.co.jp/
役員	取締役会長 南部靖之 代表取締役社長 白石徳生 取締役副社長 鈴木雅子 常務取締役 太田 努 常務取締役 小山茂和 取締役 相原宏徳 取締役 平澤 創 取締役 若本博隆 取締役 坂田裕子 取締役 上斗米明 常勤監査役 富山正一 常勤監査役 青木克彦 監査役 鈴木康之 監査役 後藤 健

株式情報 (2010年9月30日現在)

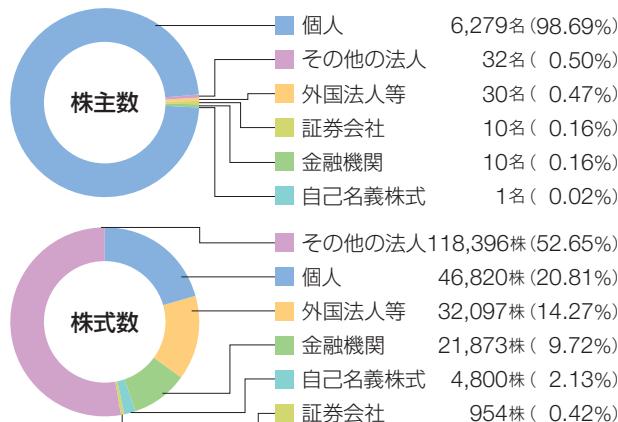
発行可能株式総数	700,000株
発行済株式の総数	224,940株
株主数	6,362名

大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
株式会社バナナグループ	114,582	52.05
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	13,842	6.29
野村信託銀行株式会社(投信口)	9,429	4.28
白石 徳生	9,000	4.09
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C AMERICAN CLIENTS	6,678	3.03
THE CHASE MANHATTAN BANK,N.A.LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	4,438	2.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,999	1.82
MELLON BANK ABN AMRO GLOBAL CUSTODY N.V.	3,245	1.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,656	1.21
ベネフィット・ワン社員持株会	2,167	0.98

* 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



株主優待のご案内



※ 写真のガイドブックは2010年度のもです。

毎期末の株主名簿に記録された株主の皆様は、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

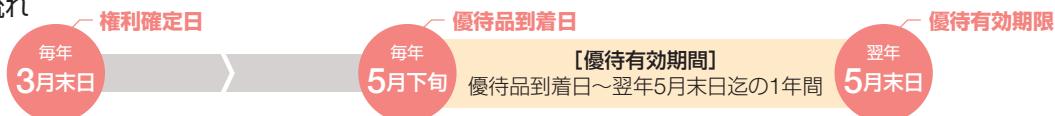
下記のとおり、提供コースは保有株式数に応じて異なります。ゴールドコースBとは、スタンダードコースAのサービス内容をさらに優遇させたものです。

【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。

● 優待の流れ



2011年度の株主優待は、「**2011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。

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。

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。2011年度の株主優待の**有効期限は2012年5月31日**です。

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

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所 東京都中央区八重洲二丁目3番1号 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号 住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先)

☎0120-176-417

(株式に関する住所変更等のお届出・ご照会および特別口座に関するお問合せ先)

(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>

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