



Benefit one

株式会社ベネフィット・ワン

第17期 第2四半期のご報告

2011年4月1日 ~ 2011年9月30日

BtoC市場への参入や 海外展開の検討など次なる 成長へのチャレンジを開始します。

代表取締役社長 白石 徳生



Q 当上半期の営業状況は いかがでしたか？

**震災によるマイナス影響はほとんど見られず、
順調に推移。オペレーション業務の統合効果等
より、増益を果たしました。**

当上半期は、3月に発生した東日本大震災による影響が懸念されましたが、実際には会員の退会やサービス利用率の低下等は見られず、順調に推移しました。

特に主力の福利厚生事業では、民間企業・公務団体ともに引き合いが前年同期を上回っており、来年度の新規導入先の増加に期待が持てる状況です。今年4月の福利厚生会員数279万人（前年比17万人増）に対し、2012年4月は37万人増の316万人を目指しています。

その他には、インセンティブ事業がポイント付与・ポイント交換ともに増加し、8月から開始したクロスセルの強化も奏功するなど、好調を示しています。CRM事業から派生したパーソナル事業は、レベニューシェア（個人課金）モデルの拡大に伴い業績に貢献しました。また、個人向け会員制サービス「モラエル」を新たにスタートしました。

一方でCRM事業は、会員数が伸びているものの、高単価の顧客が減少していることやプロジェクト開始の遅れなどから、停滞気味となっています。ヘルスケア事業は、赤字ベースで計画していますが、当上半期はオペレーションコストの削減が進み、損失

幅を大きく圧縮しました。BTM事業および旅行事業は、今のところ苦戦が続いています。

一部苦戦はしつつも、当上半期の売上高は概ね計画通りとなり、前年同水準に着地しました。また利益面は、減益の見込みから一転して増益となりました。

その要因は、一部コスト計上の期ズレもありますが、大きなものとしては、松山オペレーションセンターへの業務集約によるコスト圧縮効果が挙げられます。カスタマーセンター業務および事務処理業務を移管し、東京に分散していた機能を統合したことで、大幅な効率改善を遂げました。また、福利厚生サービスのユーザーにおけるインターネットの利用が高まっており、WEBベースでの業務処理が進んでいることもコスト圧縮効果につながっています。こうした業務効率の改善については、今後も引き続き追求していきます。

Q パーソナル事業の個人向け会員制 サービス「モラエル」についてご説明 願います。

**自社ブランドによるBtoC市場への初参入として
有料提供。サービスの利用促進による個人会員の
退会抑止が狙いです。**

7月からスタートしたベネフィット・ステーション「モラエル」は、宿泊・レジャー施設や飲食店などの割引サービスや無料利用券

CLOSE
UP

を個人向けに提供する有料サービスです。

これまでパーソナル事業が展開してきたレベニューシェアモデルのCRMプログラムは、当社がOEM供給する福利厚生コンテンツを、クライアントが収益事業として個人向けに販売するものです。これに対し「モラエル」は、当社が直接個人向けに福利厚生コンテンツを課金販売するもので、自社ブランドによるBtoC市場への初参入という位置付けです。

その狙いは、個人会員の退会抑止にあります。従来の福利厚生会員の場合、サービスを実際に利用する人の割合は30%台となっていますが、企業・団体との契約であるため、利用率の低下が会員減につながるわけではありません。しかし、個人会員の場合は、サービス利用の低下が即退会につながり、ユニークユーザーによる利用率100%を維持しない限り、個人会員制度を成り立たせることはできません。「モラエル」は、無料利用券の付与などを通じて、会員の確実なサービス利用を促し、2年目以降の継続利用に結び付けていきます。

さらに、企業が当社から「モラエル」を購入し、販促用景品として顧客に無料提供するモデルも拡がりつつあります。これは本来のCRMに近い形態ですが、顧客が2年目以降も「モラエル」を継続利用したい場合は、当社に会費が支払われ、企業にはその一定割合をバックします。これによって企業は、当初の販促費負

担を軽減することができます。

コンビニエンスストアの店頭や、無料利用券を提供するホテル、美容室、ゴルフ場、スポーツジムなど全国約13,000店舗に入会案内を設置し、積極的な営業を展開する方針です。

➡「モラエル」の詳細はp4をご参照ください

Q 他社との連携による 事業展開についてお聞かせください。

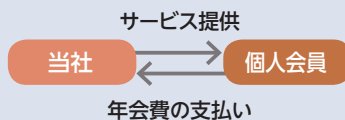
共同購入型クーポンサイトやECサイトなど有力情報サイトとの連携により、会員向けサービスを強化しています。

当社では現在、インターネット上の共同購入型クーポンサイトやECサイトなど約60社の有力情報サイトとの連携により、会員向けサービスを強化しています。

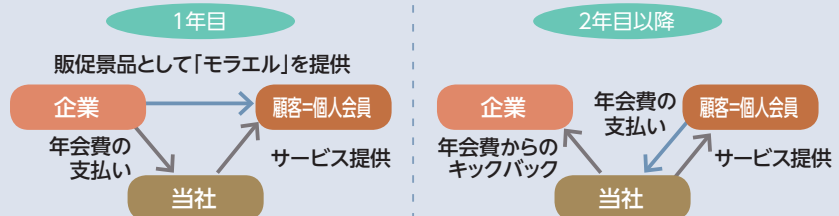
最近の具体的な展開としては、今年9月1日から「ホットペッパーグルメ」「ホットペッパービューティー」に掲載されている約87,200店舗のメニュー情報について、当社会員専用ホームページ上での提供を開始しました。この掲載情報を経由して、当社会員がクーポン発行やWEB予約を実施した場合、掲載店舗から当社に手数料が入ります。当社はそれを会員専用ポイント「ベネポ」として利用者に還元し、会員サービスの利用率向上に

CLOSE UP ベネフィット・ステーション「モラエル」

当社による「モラエル」の販売



企業を経由した「モラエル」の販売



結び付けています。

10月からは、会員専用ホームページに連携サイト情報を集約した「ベネポモール」を開設しました。連携サイトは、当期中に300社までの拡大を目指します。

一方、情報端末の急速な進化と普及に対応し、当社サービスのメニュー提供におけるプラットフォームを、PCからスマートフォンに移行していく取り組みも進めています。他社との連携では、ソフトバンクモバイルが6月1日から開始したスマートフォン向けサービス「とくするライフ」に、宿泊や飲食、育児・介護など6万件以上の優待メニューを提供しています。

当社は今後、情報提供にとどまらず、申し込み手続きから決済、手配まで、サービス提供に関する全てのプロセスをインターネット上で完結させ、それらをスマートフォンからアクセスできる形にしていく考えです。

Q 今後の取り組みと次なる成長テーマをお聞かせください。

**経済成長と生活水準の向上が著しい
中国・東南アジア地域を舞台に海外事業展開を検討していく考えです。**

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、来年4月の新規会員数目標を達成すべく、大型案件の獲得に向けたプレゼンテーションなど、積極的な営業攻勢をかけていきます。上半期においてインセンティブ事業の見込み案件発掘に効果のあったクロスセルについては、下半期も引き続き注力していきます。10月まではインセンティブ事業に特化したアプローチを続け、以後2ヵ月単位でBTM事業、ヘルスケア事業、とテーマを変えて、集中的なクロスセル強化を実施します。また、パーソナル事業では、新サービス「モラエル」の会員数を拡大すべく、前述の企業を経由した販売フローを含め、BtoC展開において有効な営業手法を模索していきます。

そして、近年取り組んできた新規事業が実を結び、順次黒字化しつつある今、当社は次なる成長テーマとして、海外における事業展開を検討していく考えです。経済成長と生活水準の向上が著しい中国・東南アジア地域を舞台とした、福利厚生事業、CRM事業、インセンティブ事業は有望だと考えています。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**国内全体が震災ダメージからの回復と再成長を目指す中、優れたサービスの提供により、
内需拡大に貢献してまいります。**

通期業績の見通しについては、前期決算発表時の予想数値を修正せず、増収増益を見込んでいます。また、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円を実施させていただく計画です。これからも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、業績拡大とともに配当性向をさらに高めるべく努力してまいります。

この度の震災を受け、一刻も早い復旧・復興が待ち望まれる被災地はもちろん、日本国内全体がダメージからの回復と再成長に向けて一体感を強めています。その中で当社は、多くの優れたサービスを提供し続けることにより、内需拡大への貢献を果たしてまいります。同時に、仙台で開催された「**東北六魂祭**」への企画参画など、被災地への直接的な支援活動についても継続してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業への長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

➡「**東北六魂祭**」の詳細はp5をご参照ください

ベネフィット・ステーション

「モラエル」が始まりました。



2011年7月14日より個人向け会員制サービス「モラエル」がスタートいたしました。

モラエルは、月額998円(税込)の1年更新の会員制で、選べる無料券と何度でも使える割引サービス(ベネフィット・ステーション)が利用できる個人向け新サービスです。入会時に12,000円相当のエールと呼ぶポイントがもらえ、このポイントをお好みの無料券に交換して利用します。

無料券を提供する企業にとっては無料券の提供は閑散期のみでよいため高く好評を得ています。また、掲載広告料や送客手数料が無料であることもメリットの1つです。

さらなる会員数増加を目指して、より良いサービスを提供してまいります。

必ずもらえて **選べる無料券!!**

使うほどおトクな割引サービス
+ **ベネフィット・ステーション**



エステも無料



ホテルも無料



レストランも無料

— お申込み・お問合せ —
morayell.jp

※掲載しているサービスは一例です。商品が変更している場合がございます。

Topics & News

来場者数2日間で延べ36万6300人！ ご来場・ご協賛ありがとうございました。

2011年7月16日(土)・17日(日)に、宮城県仙台市の勾当台公園市民広場および定禅寺通りにおいて「東北六魂祭」が行なわれました。1日目は13万3000人、2日目は23万3300人、合計36万6300人の来場があり大盛況のイベントとなりました。

残念ながら初日のパレードの一部が中止となってしまいましたが、2日目は警備体制の強化やパレードの運行方法を変更した結果、全ての祭りの演技を披露することができました。

お祭りにいらっしやった方々からは、「楽しかった」というお言葉を多くいただくことができました。これも会員の皆様やご協賛企業の皆様のご厚意に支えられた賜物です。一緒に東北六魂祭を盛り上げていただいたことを心より深く感謝いたします。

今後も東北の復興支援に繋がるような試みを続けてまいりますので、引き続き皆様のご協力の程宜しくお願いいたします。



スマートフォンでベネフィット・ステーションWEBサイトの利用が可能になりました。

携帯HPに引き続き、ベネフィット・ステーションサイトがスマートフォンで使えるようになりました。

スマートフォンでは、今いるエリアで使えるメニューを地図で表示したり、デジタルカタログで会報誌を閲覧することが可能になりました。

また、iPhone・iPad用の無料アプリ「ベネ・ステ通信」が登場いたしました。

いつでもどこでも思い立ったらまずは、ベネフィット・ステーションで割引サービスを検索してみてください。

お求めのお得情報が見つかるはずです。



<http://bnfit.jp/> で検索



ポイント還元率最大級のベネポモールでベネポを貯める!

2011年10月より会員限定ポイントサイト「ベネポモール」を開始いたしました。

ベネポモールは、皆さんが普段の購入活動で利用されるイーコマース (EC) WEBショップなどを集めて、ベネフィット・ステーション経由でお買い物やサービスを利用することで、通常の会員特典に加え、利用ごとに「ベネポ」も付与される一般マーケットよりもお得なサービスです。

このサービスは、会員がインターネットを通して利用するであろうメジャーブランド企業と提携をし、ベネフィット・ステーションを経由して利用を行なった場合、掲載パートナー企業から当社へ手数料が入り、その手数料を「ベネポ」として会員に還元していくことが特長となります。

また、10月20日より特売日として毎月第3木曜日にベネポ還元率が通常の2倍以上(宿泊は10%)になる1日限りのベネポ還元感謝Dayを実施しています。

ポイントを貯めて楽しくサービスが利用できるよう、今後も多くの提携会社を増やしてご満足いただけるサービスを展開して参ります。

※ベネポとは、ベネフィット・ステーション会員限定のポイントサービスです。

貯まったベネポは、100ベネポ単位よりベネポマークのあるメニューの利用時に使用することができます。



決算の
ポイント

- 福利厚生事業は会員数の計画値を達成するも高単価会員の減少等により減収
- CRM事業、インセンティブ事業の増収で売上高は前年同期比微増収
- 営業利益、経常利益、四半期純利益は前年同期比増益

当第2四半期累計期間のわが国経済は、東日本大震災からの復旧とともに企業の生産活動や個人消費は回復の兆しを見せる一方で、円高の進展、海外経済の減速および不確実性の増加が懸念され、未だ楽観できない状況にあります。

このような経済状況の下、当社は、民間企業、官公庁に福利厚生のアウトソーシングに関する提案営業を積極的に推進しております。また、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。

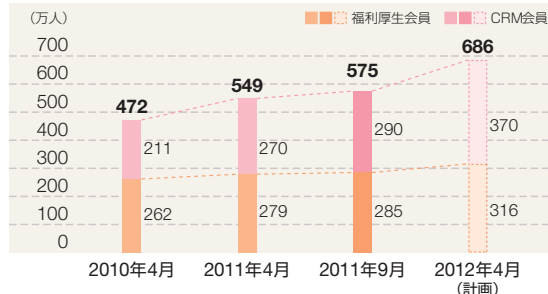
加えて、企業顧客満足度向上のためのサービス「カスタ

マー・リレーションシップ・マネージメント(CRM)事業]において、企業の顧客から直接収入を得る「パーソナル事業」に注力すると共に、報奨金等をポイント化して管理・運営する「インセンティブ事業」など新規事業の拡大にも取り組んでまいりました。

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7,067百万円(前年同期比0.03%増)、営業利益は759百万円(前年同期比11.9%増)、経常利益は757百万円(前年同期比10.2%増)、四半期純利益は435百万円(前年同期比10.2%増)となりました。

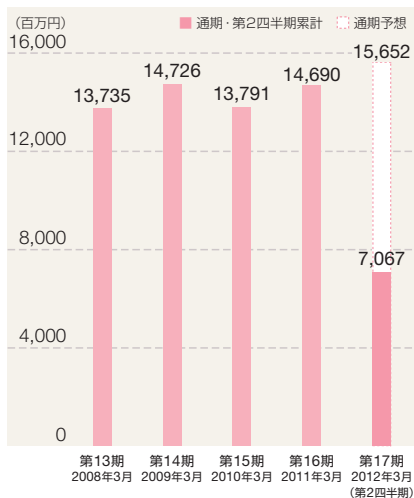
売上高	7,067百万円
営業利益	759百万円
経常利益	757百万円
四半期純利益	435百万円
総会員数	575万人

総会員数の推移

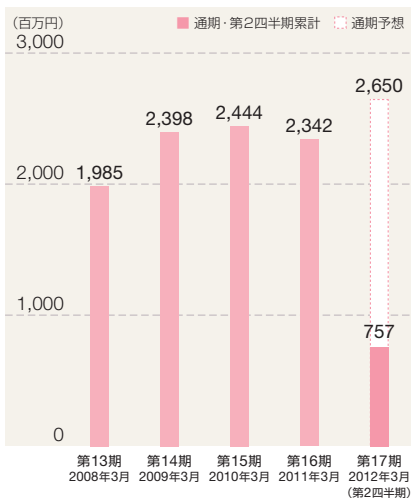


業績の推移

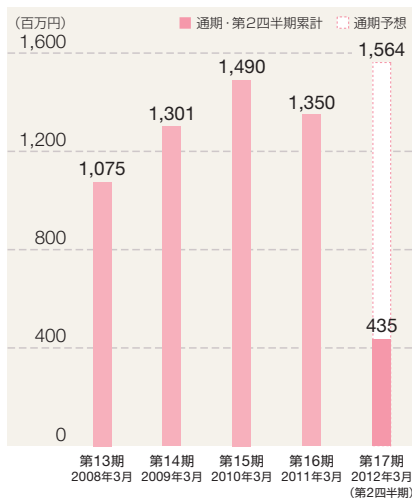
売上高



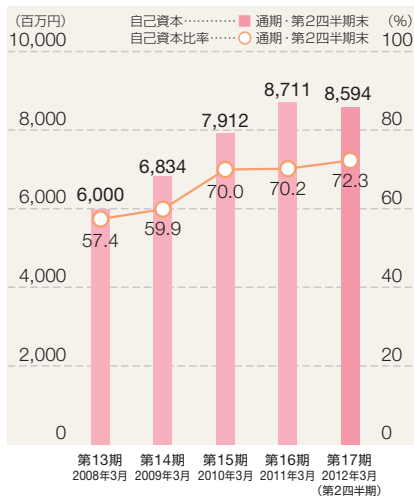
経常利益



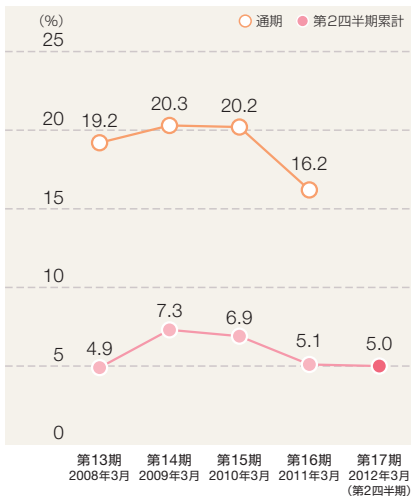
四半期(当期)純利益



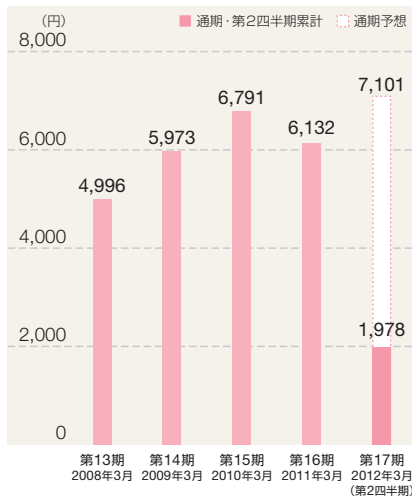
自己資本／自己資本比率



自己資本利益率(ROE)



1株当たり四半期(当期)純利益



(注)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
	[2011年9月30日現在]	[2011年3月31日現在]
資産の部		
流動資産	8,644	8,971
固定資産	3,249	3,438
有形固定資産	1,512	1,554
無形固定資産	918	1,051
投資その他の資産	818	832
資産合計	11,893	12,409
負債の部		
流動負債	3,108	3,541
固定負債	190	156
負債合計	3,299	3,698
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,516	1,516
資本剰余金	1,456	1,456
利益剰余金	5,950	6,065
自己株式	△ 330	△ 330
株主資本合計	8,593	8,708
評価・換算差額等	1	3
純資産合計	8,594	8,711
負債純資産合計	11,893	12,409

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2四半期累計
	[2011年4月1日から 2011年9月30日まで]	[2010年4月1日から 2010年9月30日まで]
営業活動によるキャッシュ・フロー	834	447
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 155	99
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 559	△ 552
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	119	△ 5
現金及び現金同等物の期首残高	5,782	4,192
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,901	4,186

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2四半期累計
	[2011年4月1日から 2011年9月30日まで]	[2010年4月1日から 2010年9月30日まで]
売上高	7,067	7,065
売上原価	4,508	4,622
売上総利益	2,559	2,442
販売費及び一般管理費	1,799	1,763
営業利益	759	679
営業外収益	8	9
営業外費用	10	1
経常利益	757	687
特別利益	—	26
特別損失	3	29
税引前四半期純利益	754	684
法人税、住民税及び事業税	306	291
法人税等調整額	12	△ 1
四半期純利益	435	395

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

会社概要 (2011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	15億1,652万円
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	551名
支店所在地	大阪、札幌、仙台、横浜、浜松、名古屋、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 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 加藤佳男 常勤監査役 富山正一 監査役 鈴木康之 監査役 後藤 健

株式情報 (2011年9月30日現在)

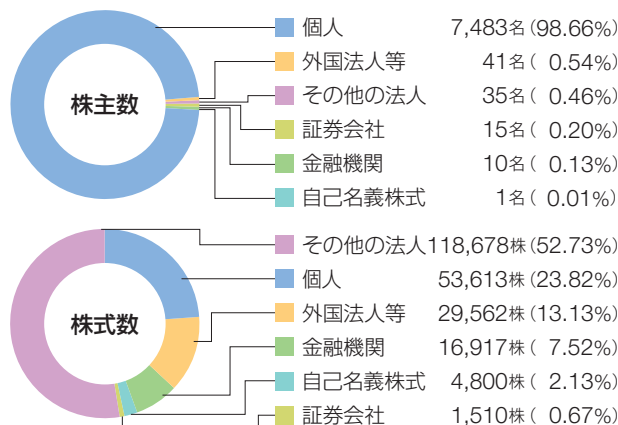
発行可能株式総数	700,000株
発行済株式の総数	225,080株
株主数	7,585名

大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
株式会社パナソニックグループ	114,582	52.02
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	13,358	6.06
白石 徳生	9,000	4.09
野村信託銀行株式会社(投信口)	5,863	2.66
THE CHASE MANHATTAN BANK,N.A.LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	4,438	2.01
MELLON BANK, N.A.TREATY CLIENT OMNIBUS	4,048	1.84
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,248	1.47
MELLON BANK ABN AMRO GLOBAL CUSTODY N.V.	3,245	1.47
ベネフィット・ワン社員持株会	2,357	1.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,164	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2011年度のものです。

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。

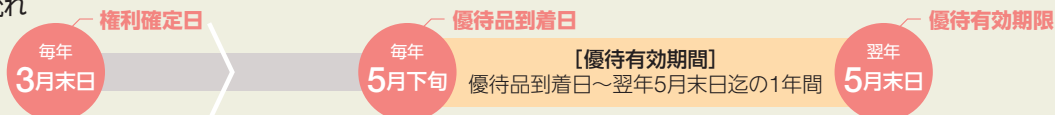
[保有株式数優待の内容]

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。

● 優待の流れ



2012年度の株主優待は、「**2012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。2012年度の株主優待の**有効期限は2013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 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