



Benefit one

株式会社ベネフィット・ワン

第20期 第2四半期のご報告

2014年4月1日 ~ 2014年9月30日

2014年度第2四半期決算のポイント

売上高は前年同期比5.3%増、経常利益は同25.4%増と順調に推移

売上高 **99.3**億円

経常利益 **12.4**億円

総会員数 (2014年9月) **622**万人

- 福利厚生、パーソナルは会員数増により増収増益
- インセンティブは利益率改善し堅調に推移
- ヘルスケアは上期から下期への業務実施の期ずれにより減収減益

2014年度業績予想のポイント

売上高、利益ともに2桁台の成長率を維持

売上高 **235**億円

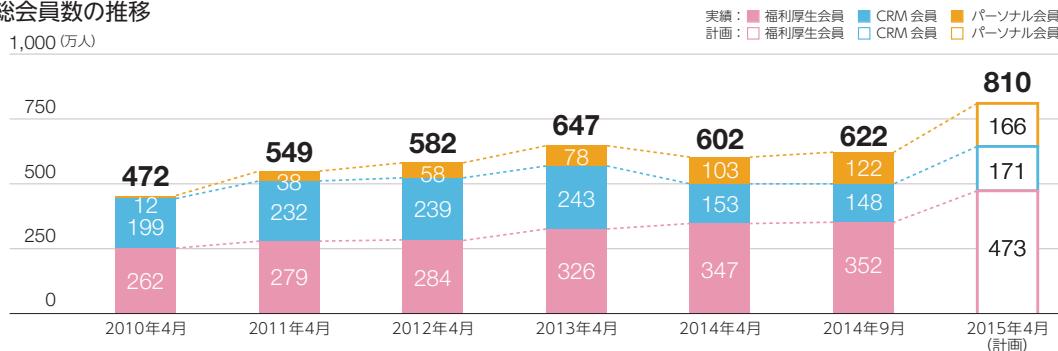
経常利益 **36**億円

総会員数 (2015年4月) **810**万人

- 福利厚生事業は堅調に推移
- インセンティブ事業は再躍進
- パーソナル事業は第二の柱へ
- ヘルスケア事業は地固めに注力

■ 総会員数の推移

1,000 (万人)



■ Topics & News



グルメサイト『**食ベタイム**』
さらに**便利に**、**もっと身近に!**

業界初

「**変動価格システム**」の導入で
さらに**便利に**

株式会社VESPERと資本提携し、『食ベタイム』利用者に、飲食店の空席情報をリアルタイムで提供し、状況に合わせたお得なプランを即時発行する新機能を12月より開始いたします。

時間帯や需給のバランスに応じて価格を変えてサービス提供を行う「レベニューマネジメント」の考えを取り入れたシステムであり、利用者はリアルタイムで店舗の空席検索と座席予約・決済も可能になります。

今後は、新システムの新規導入店舗を増やすとともに、大手予約サイトの予約ページにも空席情報のリアルタイム連動を進めるなど、飲食業界で需給バランスを反映した変動価格を実現し、新しいサービスマッチングの仕組みを作り上げてまいります。



VESPER

個人会員の加入促進を
スタート

『食ベタイム』は、個人会員の加入を促進するため、株式会社TBSテレビとアララ株式会社と提携し、加入促進のためのプロモーションを11月1日より開始いたしました。

TBSテレビ「王様のブランチ」(毎週土曜日9時30分～、全国TBS系列)と連動し、番組やホームページ上で『食ベタイム』の取り組みを紹介しており、番組内のグルメコーナーで紹介された店舗のお得なクーポンやプランを提供しております。また、番組と連動した特集ページを掲載するなどの取り組みを行い、加入促進に繋げてまいります。

今後もグルメ特典の流通最大手を目指し、皆様に喜んでいただけるサービスを提供してまいります。



※1週間限定クーポンのダウンロードはこちらから

→ <https://tabetime.com>

※通常クーポンのダウンロードはベネフィット・ステーションにログインし「食ベタイム」と検索ください。

事業ドメインを再定義し、 BtoC 事業を拡大。 サービスの流通システムを 確立していきます。



主力事業を中心に好調に推移し、
計画を上回る利益を確保した上期。
事業環境が好転する中で、積極的なサービス展開と
営業強化を図り、新規顧客を拡大する一方、
前期から開始したアジアを中心とする新たな海外事業も
順調に進んでいます。

ここでは、代表取締役社長 白石徳生へのインタビューにより、
今後の事業成長に向けた取り組みをご説明します。

代表取締役社長 白石 徳生

Q この上期も引き続き増収増益となりましたが、
営業状況としてはいかがでしたか？

人手不足と景気改善を背景に

主力事業の好調を維持。

ヘルスケア事業は新サービスを開始しました。

計画値に対して、売上高は若干届きませんでしたが、利益面では上回る成果となりました。業績を牽引したのは、福利厚生事業とパーソナル事業、インセンティブ事業の好調です。

福利厚生事業は、ここ最近広がっている人手不足感を追

い風に、大手企業から中堅・中小企業まで全般にニーズが高まっています。パーソナル事業は、通信業界を中心に売上を伸ばしており、既存大口パートナーとの取引拡大とともに、新規パートナーとのプロジェクトも寄与しました。インセンティブ事業は、ストック収益効果に加えて、営業人員の増強が奏功し、新規クライアント数が大幅に増加しました。

一方、ヘルスケア事業は、上期の時点では健診・保健指導の実施に至らず、売上・利益は計画を下回ったものの、足もとの新規受注は好調に推移しています。下期はこれを回復し、

来期以降は成長の加速を見込んでいます。今年4月からは、厚生労働省が推進する「データヘルスケア計画」の全業務を代行する新サービス「データヘルス・ワンストップサービス」**CLOSE UP 1** データヘルス・ワンストップサービスを開始しました。企業における健診データ管理・活用の幅を広げるべく、引き続き体制整備を進めています。

総括的に述べますと、人手不足と景気改善という2つの要素が現在の好業績の背景となっており、この傾向はしばらく続いていくものと見ています。

その結果、中核の福利厚生事業に加え、各新規事業も順調に成長してきており、経営基盤の一層の安定化に寄与しています。

Q 海外事業展開について、最近の状況をお聞かせください。

5月にインドネシア子会社を設立。中長期的に海外事業の比率を高めていきます。

海外進出の時系列に沿ってご説明しますと、まず上海子会社とその北京拠点による中国展開の状況ですが、当初の計画からは若干遅れるものの、日系企業および現地企業の顧客開拓が着実に進んでおり、黒字化も見えてきました。

次に米国・サンフランシスコですが、ここは会社設立およびサービスインが大幅に遅れたことから、やや進捗が遅れています。ただし、サービスに対する評価は高いので、今後の注力

CLOSE UP 1

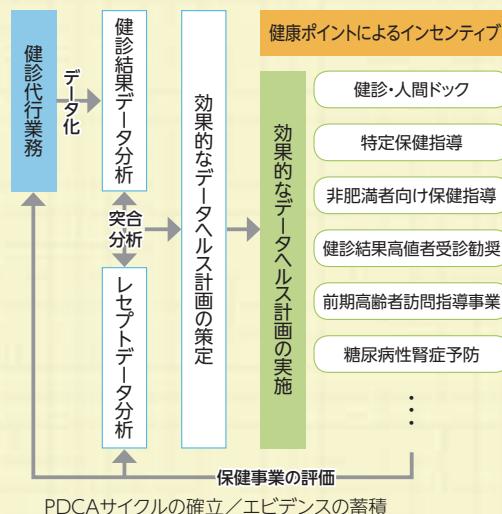
データヘルス・ワンストップサービス

厚生労働省は、2014年度から全国約1,400の健康保険組合に対し、加入者の健康診断の結果や患者の治療内容が記録されたレセプト(診療報酬明細書)を分析し、効果的な保健指導を実施する「データヘルス計画」の作成・公表を求めています。

これを受け、当社子会社の株式会社ベネフィットワン・ヘルスケアは、ヘルスケア事業のノウハウを活かし、データヘルス計画に関わる全ての業務を代行する「データヘルス・ワンストップサービス」の提供を開始しました。

また今年10月29日、当社および株式会社ベネフィットワン・ヘルスケアは、医療関連のデータ分析大手である株式会社データホライゾンと資本・業務提携を締結しました。今後「データヘルス・ワンストップサービス」の提供において、健診結果・レセプト結果の分析をデータホライゾンが実施し、本サービスのクオリティを向上させていきます。

「データヘルス・ワンストップサービス」の概要



により、遅れを取り戻せると考えています。

昨年10月には、伊藤忠商事株式会社との合併により、ベネフィット・ワン アジア(BOA)をシンガポールに設立し、BOAを統括拠点とするアジア展開をスタートしました。

その皮切りとなった台湾での事業は、子会社設立のパートナーでもある中華電信股份有限公司を最大の顧客として、順調な滑り出しを見せています。台湾では、税制面のメリットを活かし、福利厚生マーケットにインセンティブサービスを投入する、新しい事業モデルの構築に取り組んでいます。

また、タイではバンコクに子会社を設立し、現地企業をターゲットにインセンティブ事業を立ち上げ、既に現地企業からの受注を獲得している状況です。

これに続く新たなアジア展開として、今年5月、インドネシアのジャカルタに子会社を設立しました。当社にとってイスラム圏への初進出であり、人口の9割を占めるムスリム(イスラム教徒)の生活習慣に対応したインセンティブサービスを提供していきます。今年10月には、インドネシア子会社に現地財閥MidPlaza Holdingsの投資事業会社が資本参加しました。今後、そのネットワークを活用した営業力強化を図ります。

このようにアジア展開については、各国とも現地資本パートナーとの協業方式を基本戦略としていく考えです。そして、事業内容を国内同様に多角化し、中長期的に海外事業の向上を目指します。

Q 今後進んでいく事業の方向性についてご説明願います。

3つの経営資源を活かし、これまで伸ばしてきた「BtoB事業」と同様に、「BtoC事業」を拡大させていきます。

これからの当社は、**事業ドメインを「BtoB」と「BtoC」の2つの軸で捉えていきます。** **CLOSE UP 2** 事業ドメインの再定義

具体的には、福利厚生/インセンティブ/ヘルスケア(法定内)/コストダウン・BTMの法人向けアウトソーシングサービスによる「BtoB事業」と、パーソナル/ヘルスケア(法定外)/インバウンドのユーザー課金型サービスマッチングによる「BtoC事業」、という形で事業ドメインを再定義します。

ユーザー側から見た当社の事業は、このように2つの側面を持ちますが、サービス・商品のサプライヤーにとっては、BtoB/BtoCという区分は生じません。当社は、これまで伸ばしてきた「BtoB事業」と同様に、「オペレーションノウハウ/システム」「法人顧客ネットワーク」「サプライヤーネットワーク」という3つの経営資源を活かし、今後「BtoC事業」を短期間のうちに拡大させていく考えです。

その取り組みを通じて「良いものをより安くより便利に」という当社企業理念を実現していきます。

CLOSE UP 2

事業ドメインの再定義

これまで当社は、オペレーションノウハウや顧客・サプライヤーのネットワークをリソースとして活かし、人事データを活かしたワンストップソリューションとして多角展開することで、シナジー効果の高い経営を行ってまいりました。

今後は、消費者向けのユーザー課金型サービスにおいて、そうしたリソースを活用していくスキームで事業を捉え直し、「BtoC事業」を拡大させていきます。

ベネフィット・ワンが有する経営資源

オペレーション
ノウハウ/システム

法人顧客
ネットワーク

サプライヤー
ネットワーク

経営の効率化

BtoB事業

—BPO事業の推進—

人事データを活かした
ワンストップソリューション

福利厚生(カフェテリアプラン/財形持株)

ヘルスケア(フィジカル/メンタル)

インセンティブ

コストダウン/BTM

ソリューション型営業の強化

BtoC事業

—サービス流通システムの確立—

ユーザー課金型サービスマッチングサイト

パーソナル

ヘルスケア

インバウンド

ユニークユーザー率100%の追求

Q 通期業績の見通しはいかがですか？

**通期の業績予想は現行の計画値を継続。
2ケタ成長による過去最高益の更新を目指します。**

先に述べました通り、上期の業績は好調に推移し、顧客の獲得も進んでいる状況ですが、下期は比較的高いレベルの計画値を設定しているため、通期の業績予想については上方修正せず、現行の計画値を据え置いています。

連結業績は、売上高235億円(前期比15.4%増)、営業利益36億2千万円(同14.2%増)、経常利益36億円(同14.4%増)、当期純利益22億5千万円(同18.9%増)と、2ケタ成長による過去最高益の更新を目指し、期末配当は、1株当たり21円(前期同額)を予定しています。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**会社設立よりほぼ一貫して高い成長率を維持。
これからの当社の事業分野の拡大にご注目ください。**

当社の業績は、リーマンショック後に一時伸びが弱まったものの、1996年の会社設立よりほぼ一貫して高い成長率を維持し、急拡大が続いています。当期末の決算発表時には、当社として初めて中期的な目標数値を発表させていただく予定ですので、さらなる成長にご期待ください。

今後「BtoC事業」を大きく伸ばしていく中で、当社に対する一般的な認知も徐々に広がっていくものと思われ、また当社としても、知名度向上への取り組みを進めていく考えです。

株主の皆様におかれましては、そうした当社の事業分野の拡大にご注目いただきながら、引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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・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。

【保有株式数別優待の内容】

100株以上2,000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
2,000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

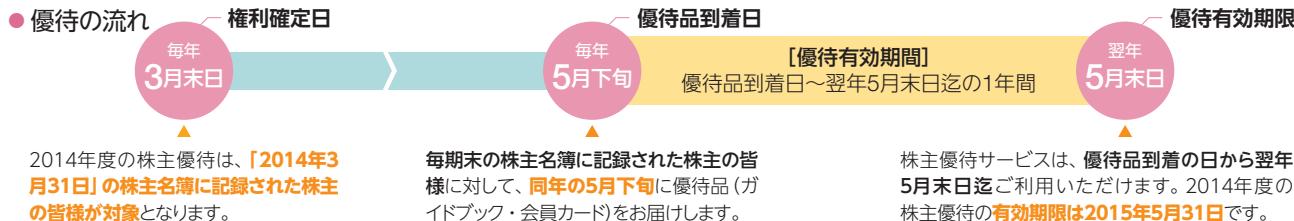
※提供コースは保有株式数に応じて異なります。ゴールドコースBとは、スタンダードコースAのサービス内容をさらに優遇させたものです。

※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。

※2014年度の会員証・ガイドブックが未着の方は下記アドレスまでご連絡ください。
経営企画室 ir_inquiry@benefit-one.co.jp



※写真のガイドブックは2014年度のものであります。



出展します

野村IR個人投資家フェア2014

2014年12月16日(火)、17日(水)に開催予定の「野村IR個人投資家フェア2014」にて、昨年に続き当社ブースを出展いたします。

(昨年は上場企業54社、投資運用会社8社が展示会場内にブースを出展し、2日間であらゆる来場者数が約5,200名に上り大盛況となったイベントです。)



※2013年会場写真

当社では12月17日(水)15:00から、代表取締役社長 白石 徳生による会社説明会を開催予定です。また、両日ともに自社ブース内でのミニセミナーを実施いたしますので、ご来場の際はお気軽にお立ち寄りください。



開催日時	2014年12月16日(火) 10:00~18:00 2014年12月17日(水) 10:00~18:00 (入場無料・事前登録制 ※当日の登録も可能)
会場	東京国際フォーラム 展示ホール1(B2F) 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3丁目5番1号
主催	野村インバスター・リレーションズ株式会社
共催	野村証券株式会社

株主優待 **お得** 情報

～ベネフィット・ステーションで使える暮らしにお得な特典をご紹介します～

使って嬉しい、
贈って喜ばれる

全国どこでも使える**ギフト券**&**商品券**



贈り物としてはもちろん、自分のために購入するのも◎
ギフト券・商品券に加え、リラク・ビューティーチケットも!
日常生活に使えるサービスばかりなので事前に購入しておくとお得です!



人気飲食チェーン店で使える**ギフト券**から**全国共通商品券**まで

No.653885

UCギフトカード

百貨店・スーパー、ショッピングセンター、ホテルなど60万店以上で利用可能な便利な全国共通商品券

通常特典

500円券 500円 ▶ **495円**
1,000円券 1,000円 ▶ **990円**



No.653886

三光マーケティングフーズギフト券

格安居酒屋「金の蔵Jr.」、旬の美味処、個室居酒屋「東方見聞録」「月の雫」などでおなじみの飲食店チェーンで利用できるギフト券

通常特典

500円券 500円 ▶ **400円**



No.651051

全国共通 図書カード

全国10,000店以上の書店で利用できる便利なプリペイド式の図書カード

通常特典

500円券 500円 ▶ **485円**
1,000円券 1,000円 ▶ **970円**
5,000円券 5,000円 ▶ **4,850円**



No.653386

美味しい肉カード

全国の生産地より厳選した、国産の豚肉、鶏肉、牛肉等が交換できるカタログギフトのオンライン版のギフトカード

通常特典

5,000ptコース
5,000円 ▶ **4,600円**



日頃の疲れを癒すお得な**リラク・ビューティーチケット**

No.661816 大井町店 No.662321 花小金井店 など

おふろの王様 全11店舗

おふろの王様全11店舗で使えるお得なチケット

通常特典

例) 大井町店 全日券(入浴券)レンタルタオルセット付
最大 1,550円 ▶ **1,100円**
例) 花小金井店 全日券(入浴券)
最大 1,050円 ▶ **750円**



※店舗により料金が異なります。詳細は会員専用サイトをご確認ください。

No.660182

整体・骨盤サロン カラ・ダファクトリー

全国170店舗以上。骨盤矯正を軸にした整体と骨盤矯正サロンで使えるお得なチケット

通常特典

ファクトリージャパングループ 共通商品券
1枚 1,000円 ▶ **850円**



※サービス内容は予告なく変更となる場合がございます。 ※価格変動による最新料金やキャンペーンは会員専用のHPをご確認ください。

※指定の方法以外でご利用いただいた場合、特典が適用されませんのでご注意ください。

※ギフト券(商品券)は有効期限があるものがございます。必ず事前にご確認の上ご購入をお願いします。

連結財務諸表

四半期連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期末 [2014年9月30日現在]	前期末 [2014年3月31日現在]
資産の部		
① 流動資産	10,552	12,369
固定資産	6,479	6,110
有形固定資産	2,612	2,348
無形固定資産	1,655	1,589
投資その他の資産	2,211	2,172
資産合計	17,032	18,480
負債の部		
流動負債	5,890	7,349
固定負債	576	486
負債合計	6,466	7,836
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,527	1,527
資本剰余金	1,467	1,467
利益剰余金	8,917	9,101
自己株式	△ 1,730	△ 1,730
株主資本合計	10,182	10,366
その他の包括利益累計額	215	103
少数株主持分	168	173
純資産合計	10,565	10,644
負債純資産合計	17,032	18,480

四半期連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結累計 [2014年4月1日から 2014年9月30日まで]	前第2四半期連結累計 [2013年4月1日から 2013年9月30日まで]
売上高	9,932	9,436
売上原価	6,176	6,142
売上総利益	3,755	3,294
販売費及び一般管理費	2,517	2,268
営業利益	1,237	1,025
営業外収益	26	19
営業外費用	25	58
経常利益	1,237	986
税金等調整前四半期純利益	1,237	986
法人税、住民税及び事業税	515	446
法人税等調整額	△ 29	△ 25
少数株主損益調整前四半期純利益	752	565
少数株主損失(△)	△ 13	—
四半期純利益	765	565

Point解説

Point ① 流動資産

流動資産は、1,816百万円減少し10,552百万円となりました。これは主に現金及び預金の減少1,685百万円、売掛金の減少715百万円によるものであります。

Point ② 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、512百万円の増加(前第2四半期連結累計期間134百万円の減少)となりました。

資金増加の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益1,237百万円(同986百万円)、減価償却費253百万円(同270百万円)、売上債権の減少715百万円(同489百万円の減少)等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、仕入債務の減少1,160百万円(同986百万円の減少)、法人税等の支払819百万円(同549百万円)等によるものであります。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結累計 [2014年4月1日から 2014年9月30日まで]	前第2四半期連結累計 [2013年4月1日から 2013年9月30日まで]
2 営業活動による キャッシュ・フロー	512	△ 134
3 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 880	△ 936
4 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 893	△ 725
現金及び現金同等物に 係る換算差額	9	—
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△ 1,251	△ 1,796
現金及び現金同等物の 期首残高	6,567	6,624
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	65	—
現金及び現金同等物の 四半期末残高	5,382	4,827

Point ③ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、880百万円の減少(同936百万円の減少)となりました。

資金減少の主な内訳は、有形固定資産の取得313百万円(同301百万円)、ソフトウェア等の無形固定資産の取得464百万円(同316百万円)等によるものであります。

Point ④ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、893百万円の減少(同725百万円の減少)となりました。

資金減少の主な内訳は、配当金の支払859百万円(同710百万円)等によるものであります。

IRに関する詳しい情報は

ホームページにおいてもIR情報の発信を行っておりますので、こちらもぜひご覧ください。



ベネフィット・ワン IR

検索

会社概要 (2014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 15億27百万円
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 1,031名(連結)

役員	取締役会長 南部靖之	取締役 上斗米明
	代表取締役社長 白石徳生	取締役 久保信保
	取締役副社長 鈴木雅子	常勤監査役 加藤佳男
	常務取締役 野曾原浩治	監査役 藤池智則
	取締役 太田 努	監査役 中川 惇
	取締役 若本博隆	監査役 後藤 健
	取締役 仲瀬裕子	

株式情報 (2014年9月30日現在)

発行可能株式総数 140,000,000 株
発行済株式の総数 45,144,000 株 (自己株式 4,167,600株を含む)
株主数 8,195 名

大株主

株主名	所有株数(株)	持株比率(%)
株式会社パソナグループ	22,302,600	54.43
ステートストリート バンク アンドトラスト カンパニー	1,832,500	4.47
白石 徳生	1,350,400	3.30
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 オムニパス アカウント	717,900	1.75
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505224	700,000	1.71
ビービーエイチ マシューズ アジア グロウス ファンド	623,600	1.52
ビービーエイチ マシューズ ジャパン ファンド	622,300	1.52
伊藤忠商事株式会社	613,800	1.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	586,300	1.43
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	501,700	1.22

※上記のほか、当社が保有している自己株式4,167,600株があります。
 持株比率は、自己株式を控除して算出しています。

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

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137-8081
 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 Tel 0120-232-711 (通話料無料)

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