

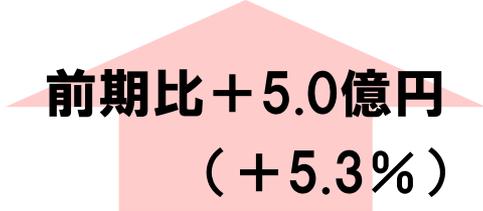
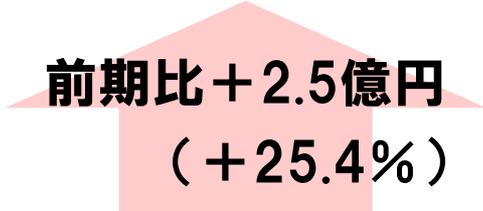
2015年3月期第2四半期 決算説明会

株式会社ベネフィット・ワン
東証二部(2412)

2014年11月6日

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

第2四半期(累計)決算ハイライト

- 売上高 **99.3億円**  前期比+5.0億円
(+5.3%)
- 経常利益 **12.4億円**  前期比+2.5億円
(+25.4%)

第2四半期(累計)決算のポイント

主要事業	前期比	計画比
① 福利厚生	 増収増益	 減収増益
② パーソナル	 増収増益	 増収増益
③ インセンティブ	 増収増益	 減収増益
④ ヘルスケア	 減収減益 ※通期では増収増益見込み	 減収減益 ※通期では当初計画達成見込み

上期総括

上期売上高 **64.2** 億円 / 上期営業利益 **9.2** 億円

前期比+4.8%、計画比▲1.0%

前期比+15.4%、計画比+13.2%

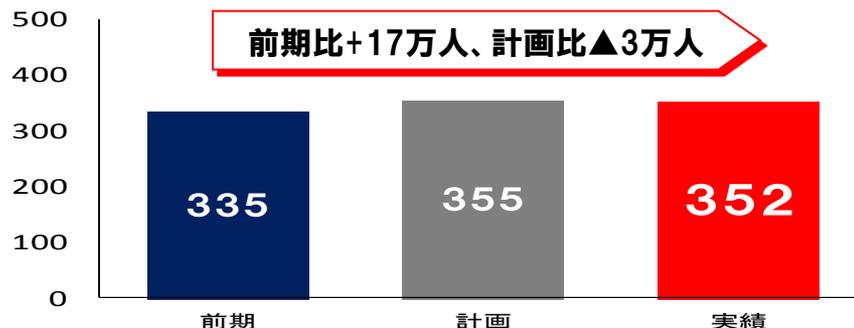
【前期比】

- ・会員数の増加で会費収入は2.5億円増
- ・人員増強に伴い人件費は増加するも補助金の減少により、営業利益は1.2億円増

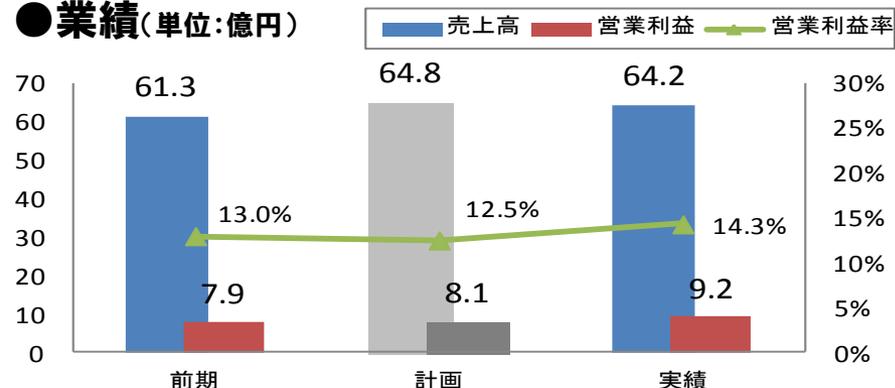
【計画比】

- ・消費税増税に伴う反動減等で利用が減少し、補助金支出も減少
- ・オペレーション改善によるコスト抑制も貢献し、営業利益は1億円増

● 9月末の福利厚生会員数(単位:万人)



● 業績(単位:億円)



下期施策

売上高計画 **131.0** 億円 / 営業利益計画 **24.3** 億円

(通期見通し)

↓ **129.9** 億円

前期比+4.7%、計画比▲0.9%

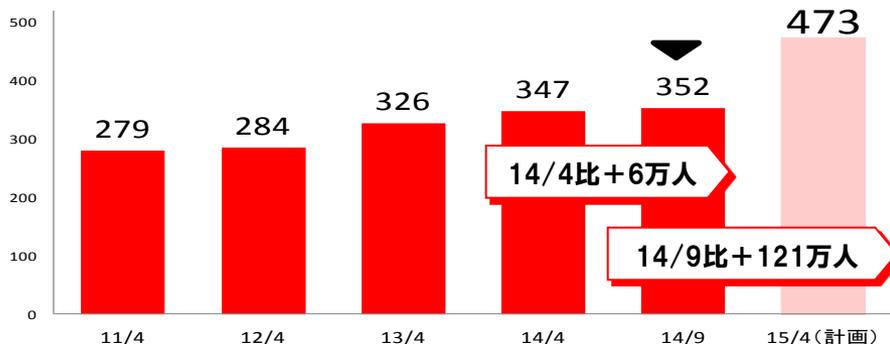
(通期見通し)

↑ **25.7** 億円

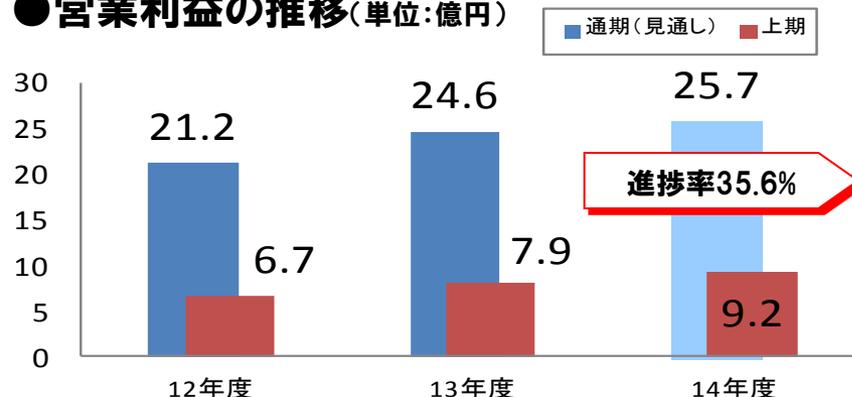
前期比+4.4%、計画比+5.8%

- 企業の人手不足を追い風に、ES向上施策としての福利厚生を提言
- 中小企業向け新規獲得に注力 ⇒ 代理店施策の充実、セミナー・DMの活性化等
- 某大型共済組合との取引拡大 ⇒ 全支部加入に向けた継続的な営業
- BPR推進でオペレーションコストを最適化 ⇒ サービス再定義、戦略的システム投資

● 福利厚生会員数(単位:万人)



● 営業利益の推移(単位:億円)



上期総括

上期売上高 **7.8** 億円 / 上期営業利益 **2.8** 億円

前期比+43.6%、計画比14.4%

前期比+79.7%、計画比+42.3%

【前期比】

- ・着実な会員数積み上げにより、売上は2.4億円増
- ・既存顧客との深耕に加え、重点業界(通信・フィットネス等)への横展開で取引先も拡大

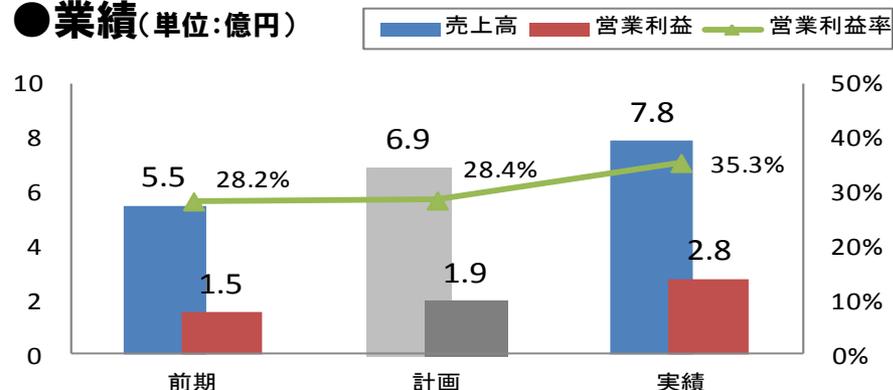
【計画比】

- ・ディーラー系クライアントを中心に会員獲得が順調に推移し、売上高は1億円増
- ・経費の抑制も奏功し、結果、営業利益は0.8億円増

●9月末のパーソナル会員数(単位:万人)



●業績(単位:億円)



下期施策

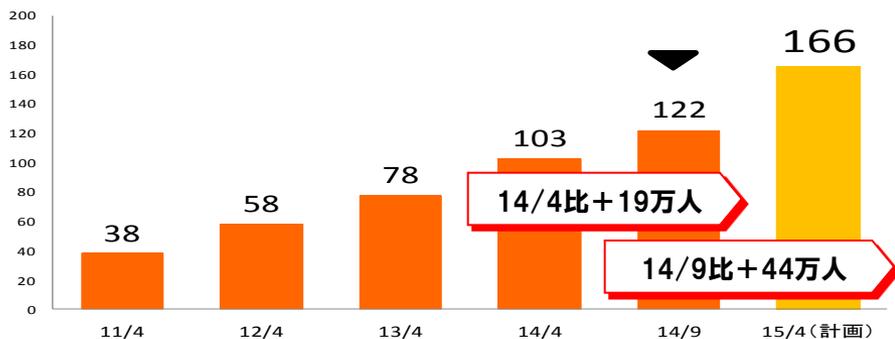
売上高計画 **16.3** 億円 / 営業利益計画 **4.7** 億円

(通期見通し) **↑ 18.5** 億円 (前期比+59.5%、計画比+13.1%)

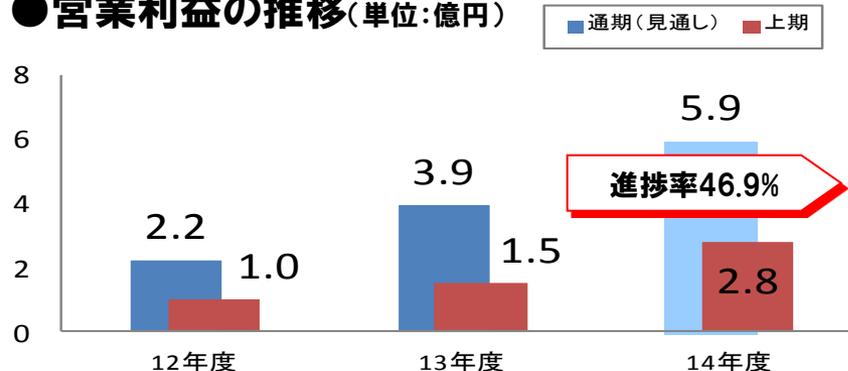
(通期見通し) **↑ 5.9** 億円 (前期比+50.6%、計画比+26.0%)

- 主力のソフトバンクグループは好調に推移、更なる深耕を見込む
- その他通信、不動産、フィットネス業界、流通業界等での顧客拡大を狙う
- 「月額課金×対面販売」に合致する販売パートナーの拡大に注力
- 今後は、インターネットによる直販＝BtoC事業への本格参入も検討

● パーソナル会員数(単位:万人)



● 営業利益の推移(単位:億円)



上期総括

上期売上高 **8.8** 億円 / 上期営業利益 **1.0** 億円

前期比+12.2%、計画比▲21.9%

前期比+80.7%、計画比+8.8%

【前期比】

- ・前期から積み上がったポイントが堅調に交換に転じたことで、売上は1億円増
- ・交換差益率の向上や退蔵益の増加で利益率も改善し、営業利益は0.4億円増

【計画比】

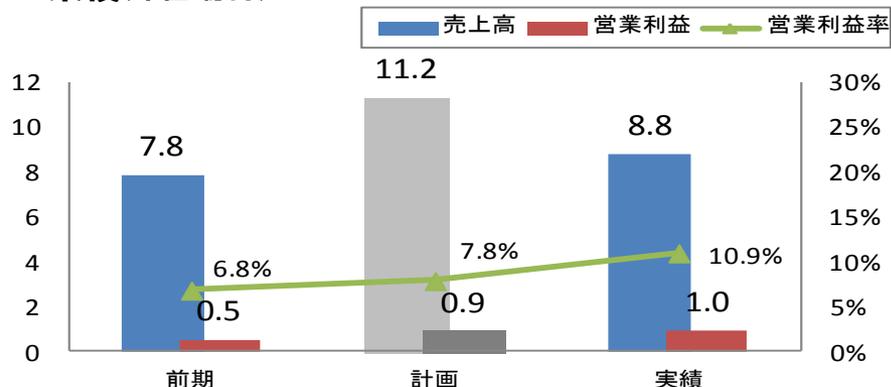
- ・ポイント付与は堅調に推移するも、主要顧客の交換が延びずに売上は計画未達
- ・一方、仕入強化によるポイント交換差益率の向上等により、利益は概ね計画通り

●上期の付与ポイントと交換率

(単位:億円)	前期	計画	実績	前期比	計画比
前期末繰越	21.5	23.1	23.1	1.6	0.0
付与	11.6	16.0	15.1	3.6	▲0.8
現得	9.8	13.0	13.8	4.0	0.8
新規	1.7	2.9	1.4	▲0.4	▲1.6
付与ポイント累積額	33.0	39.0	38.2	5.2	▲0.8
交換率	27.2%	33.5%	27.2%	0pt	▲6.3pt

注) 交換率 = 交換累計額 ÷ (前期末繰越 + 当期付与累計額)

●業績(単位:億円)



下期施策

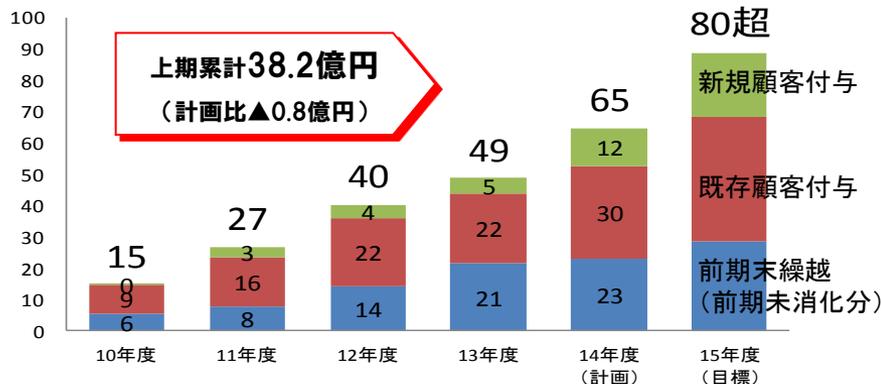
売上高計画 **30.0** 億円 / 営業利益計画 **3.0** 億円

(通期見通し) ↓ **24.1** 億円
計画比+34.4%、計画比▲19.6%

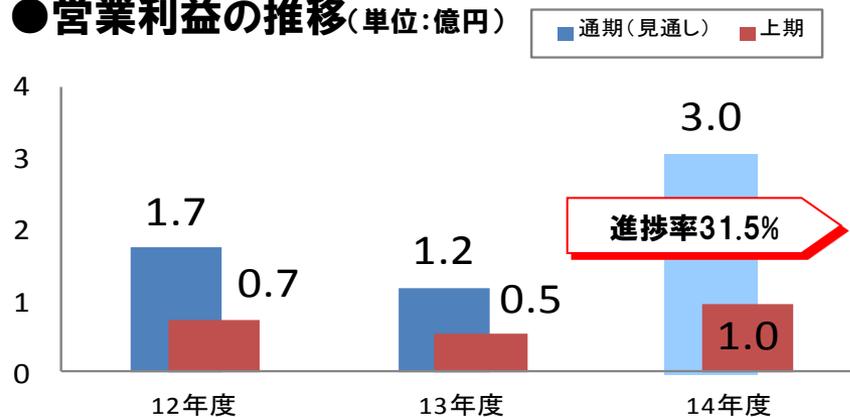
(通期見通し) → **3.0** 億円
前期比+159.1%、計画通り

- 人材確保や定着率向上のためのパート・アルバイト向けニーズの取り込み
- 新規受注は好調に推移 ⇒ トップセールスやクロスセル、他社との共同提案等の推進
- ポイント交換の促進 ⇒ 魅力的な交換商品の品揃えや交換促進プロモーションに注力
- 適正な交換差益率の維持 ⇒ クローズドマーケットを活かした仕入力の強化

●付与ポイント累積額の推移(単位:億円)



●営業利益の推移(単位:億円)



上期総括

上期売上高 **10.8** 億円 / 上期営業利益 **▲0.2** 億円

前期比▲11.4%、計画比▲15.9%

前期比▲190.0%、計画比▲182.8%

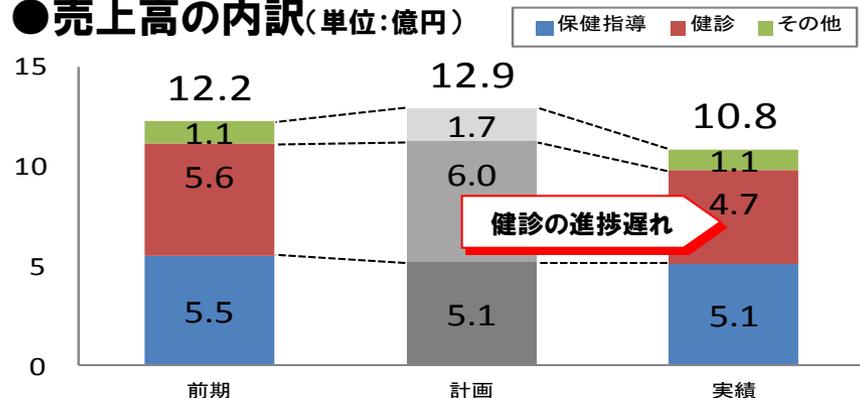
【前期比】

- ・事業拡大に向け営業体制を強化したことで販管費が増加
- ・健診等の実施後倒しにより減収減益(期ずれ要因のため通期では増収増益見込み)

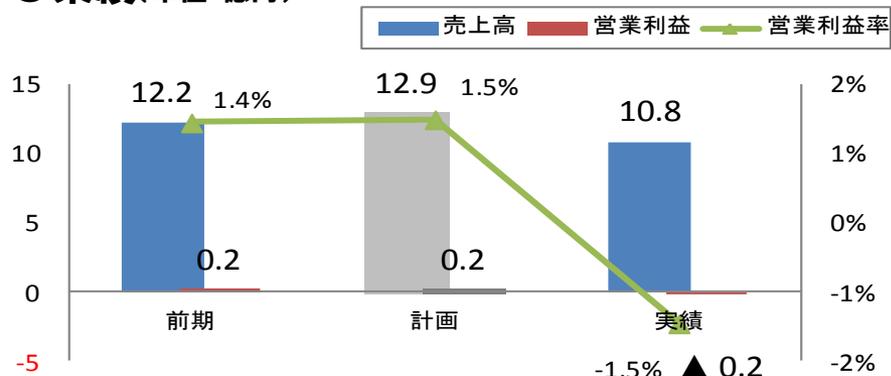
【計画比】

- ・健診事業、その他案件(データヘルス計画等)の計画進捗遅れで売上高は2億円減
- ・経費を抑制するも売上未達分をカバーしきれず、結果、営業利益も計画を下回る

●売上高の内訳(単位:億円)



●業績(単位:億円)



下期施策

売上高計画 **34.2** 億円 / 営業利益計画 **2.5** 億円

(通期見通し)

↑ **34.4** 億円

前期比+3.2%、計画比+0.6%

(通期見通し)

→ **2.5** 億円

前期比+39.7%、計画通り

■ データ分析大手「(株)データホライゾン」との資本・業務提携

⇒10/31付で同社普通株式25万株(発行済株式総数の7.03%、取得総額177百万円)を取得

■ 厚労省「データヘルス計画」に基づく保険者ニーズの取り込み、受注は順調

■ 健診事業における進捗遅れ分の早期実施により通期計画達成を目指す

●(株)データホライゾンとの資本・業務提携(10/29発表)

(株)ベネフィットワン・ヘルスケア

データヘルス・
ワンストップサービス

連携
×
補完

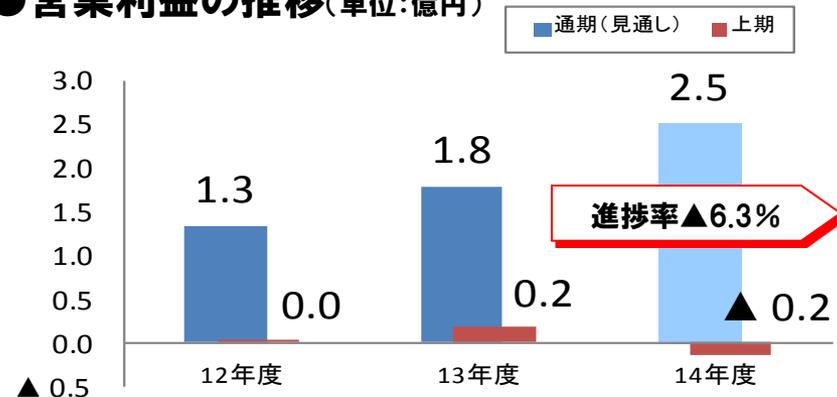
(株)データホライゾン

健診情報・レセプト
分析技術

「データヘルス計画」代行業業の品質向上

関連市場の顧客を共有することで早期のシェア向上

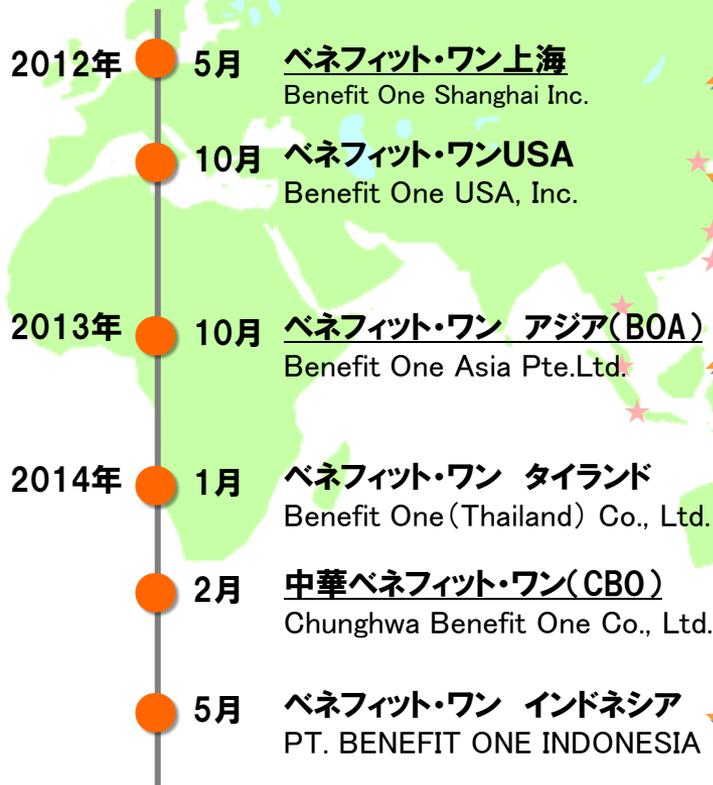
●営業利益の推移(単位:億円)



グローバル展開

日本発のビジネスモデルを世界へ発信

<海外展開の沿革>



↑ 独資で展開 ↓

↑ 伊藤忠商事と合併会社設立 ↓

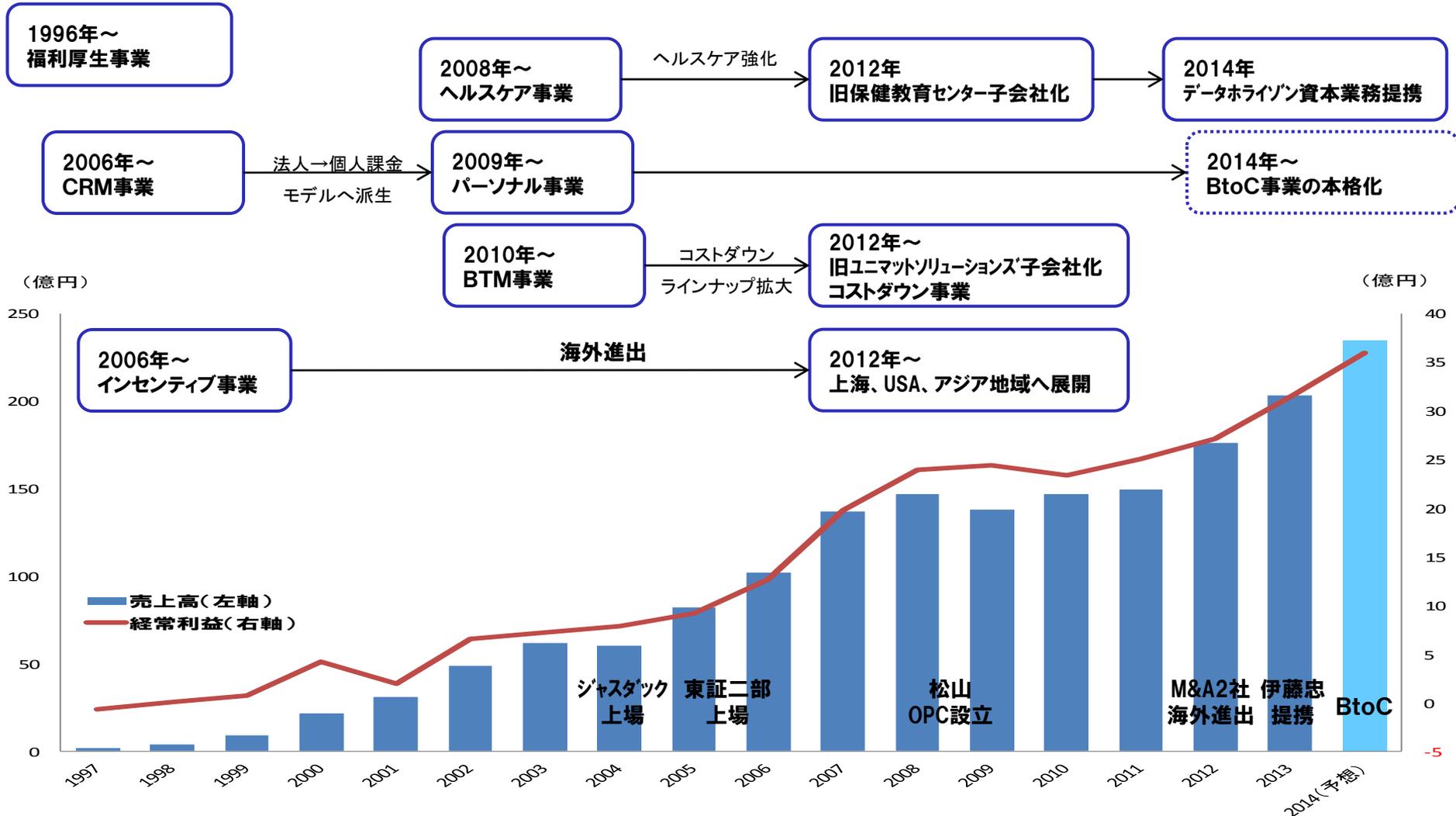
<今期トピックス>

- 6月** ベネフィット・ワン タイランド
 - ・バンコクで開所式開催「インセンティブ・ポイント」を本格開始
 - ・訪日旅行のためのメニューを重点的に開発
- 8月** ベネフィット・ワン インドネシア
 - ・ジャカルタで開所式開催「インセンティブ・ポイント」を本格開始
- 10月** ベネフィット・ワン インドネシア
 - ・新興財閥MidPlaza Holdingsの投資事業会社「PT. Karang Mas Investama」との資本提携に基本合意
 - ・インドネシアでの顧客開拓の営業活動・サービス開発強化

※下線部企業が連結組み入れ対象。なおCBOは持分法適用。

今後の成長戦略

創業からの業績推移



成長プロセス

「サービスの流通創造」の実現に向けて

1996年～
第1ステージ

ユーザー課金型のサービスマッチングサイトの立ち上げ

有料会員を獲得する手段としての福利厚生アウトソーシング

2006年～
第2ステージ

多角化の推進

BtoB事業：商品の拡がり

BtoC事業：販売網の拡がり

2014年～
第3ステージ

BtoC市場への本格参入

BPO事業の推進

サービス流通システムの確立

第1ステージ

福利厚生マーケットでのシェア拡大 ⇒ スケールメリットの追求

～ 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

約500ブース

法人顧客
ネットワーク

約5,000団体

サプライヤー
ネットワーク

約50万コンテンツ

(注)2014年4月1日現在の数値

第2ステージ
多角化の推進 ⇒ 福利厚生事業で培った資源の有効活用

～ 関連多角化による収益基盤の強化 ～

 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

1996年 福利厚生

BtoB事業
BtoC事業

2006年 インセンティブ

2008年 ヘルスケア

2010年 BTM

2012年 コストダウン

2006年 CRM

2009年 パーソナル

 今後は
直販体制の構築へ

第3ステージ**BtoC事業への本格参入 ⇒ サービス流通システムの確立**

～ ドメインの再定義 ～

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

UU率100%の追求

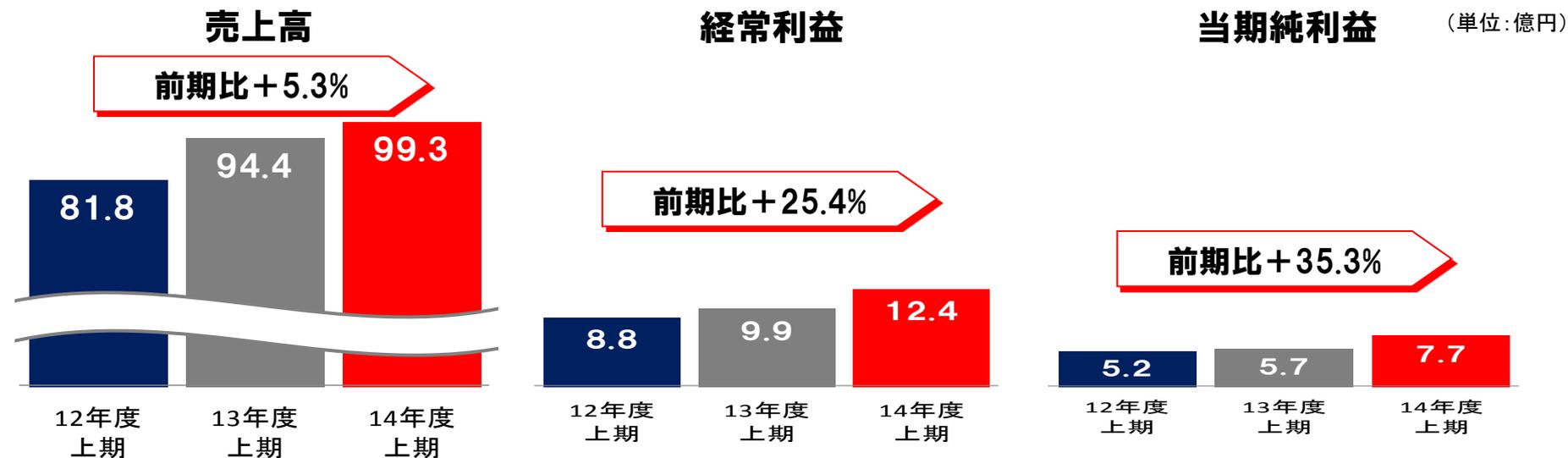
サービスの流通創造

ユーザー課金型のサービスマッチングサイト



第2四半期決算概要および業績見通し

福利厚生・パーソナルの会員数増、インセンティブのポイント交換増により売上高・利益とも順調に推移



(単位: 百万円)	12年度上期		13年度上期		14年度上期		前期比増減		14年度 通期計画	進捗率
		(%)		(%)		(%)		(%)		
売上高	8,176	(100.0)	9,436	(100.0)	9,932	(100.0)	496	+5.3%	23,500	42.3%
営業利益	880	(10.8)	1,025	(10.9)	1,237	(12.5)	212	+20.7%	3,620	34.2%
経常利益	876	(10.7)	986	(10.5)	1,237	(12.5)	251	+25.4%	3,600	34.4%
当期純利益	521	(6.4)	565	(6.0)	765	(7.7)	200	+35.3%	2,250	34.0%

福利厚生・パーソナルは会員数増により売上・利益ともに順調に推移し、連結業績を牽引。インセンティブも堅調に推移。

(単位:百万円)	売上高					経常利益				
	12年度 上期	13年度 上期	14年度 上期	前期比	(%)	12年度 上期	13年度 上期	14年度 上期	前期比	(%)
連結合計 (①国内+②海外+国内⇔海外連調)	8,176	9,436	9,932	496	+5.3%	876	986	1,237	251	+25.4%
①国内事業 小計	8,176	9,436	9,925	489	+5.2%	876	986	1,303	316	+32.1%
福利厚生	5,749	6,126	6,418	292	+4.8%	667	804	934	130	+16.1%
インセンティブ	645	782	878	96	+12.2%	73	56	96	40	+72.7%
パーソナル	410	546	784	238	+43.6%	101	152	278	126	+83.0%
CRM	418	318	253	▲65	▲20.3%	54	27	20	▲6	▲23.8%
ヘルスケア	487	1,221	1,082	▲140	▲11.4%	3	17	▲15	▲33	-
コストダウン	181	171	194	23	+13.4%	36	31	33	2	+6.4%
BTM	23	34	40	6	+16.5%	▲11	3	▲5	▲8	-
旅行	56	21	15	▲6	▲28.0%	▲12	▲2	4	6	-
新規事業 計	2,220	3,093	3,246	153	+4.9%	244	283	411	128	+45.3%
②海外事業 小計	0	0	7	7	-	0	0	▲65	▲65	-

(注)各事業の売上・営業利益は内部取引を含むため、合計は連結業績と異なります。

売上原価率62.2%(前期比▲2.9ポイント)

- ・仕入原価⇒利用減少に伴う補助金の減少により仕入原価率は低下
- ・製造原価⇒ヘルスケア健診受診遅れに伴う委託料減少等により製造原価率は低下

(単位:百万円)	12年度 上期	13年度 上期	14年度 上期	前期比 増減	(%)
売上原価	5,286	6,142	6,176	35	+0.6%
仕入原価	3,610	3,709	3,835	126	+3.4%
補助金(宿泊・サービス)	1,799	1,919	1,865	▲54	▲2.8%
ガイドブック	429	372	374	2	+0.4%
インセンティブ	504	635	652	17	+2.6%
物販	251	271	289	18	+6.7%
製造原価	1,676	2,433	2,342	▲91	▲3.7%
労務費	908	1,137	1,163	26	+2.3%
製造経費	769	1,296	1,179	▲117	▲9.0%
売上原価率	64.7%	65.1%	62.2%	▲2.9pt.	—
仕入原価率	44.2%	39.3%	38.6%	▲0.7pt.	—
製造原価率	20.5%	25.8%	23.6%	▲2.2pt.	—

販管費率25.4%(前期比+1.3ポイント)

営業体制強化による人件費の増加に加え、広告宣伝費・代理店手数料等の増加により販管費率は上昇。

(単位:百万円)	12年度 上期	13年度 上期	14年度 上期	前期比 増減	(%)
販管費	2,009	2,268	2,517	249	+11.0%
人件費	982	1,098	1,219	121	+11.0%
一般経費	1,026	1,170	1,298	128	+11.0%
販管費率	24.6%	24.0%	25.4%	+1.3pt.	—

福利厚生・CRMのコスト抑制が寄与し、利益は計画を上回る

(単位:百万円)	14年度 上期計画	(%)	14年度 上期実績	(%)	計画比 増減	(%)
売上高	10,500	(100.0)	9,932	(100.0)	▲568	▲5.4%
売上原価	6,891	(65.6)	6,176	(62.2)	▲714	▲10.4%
売上総利益	3,609	(34.4)	3,755	(37.8)	146	+4.1%
販管費	2,489	(23.7)	2,517	(25.4)	29	+1.2%
営業利益	1,120	(10.7)	1,237	(12.5)	118	+10.5%
経常利益	1,100	(10.5)	1,237	(12.5)	138	+12.5%
当期純利益	680	(6.5)	765	(7.7)	85	+12.6%

●売上高

- ・インセンティブ(ポイント交換遅れ)
- ・ヘルスケア(健診受診の実施時期遅れ)

●売上総利益

- ・福利厚生補助金の減少
- ・大型減価償却の下期後倒しスタート

●販管費

- ・取引増加による決済手数料増
- ・営業拡大による旅費交通費増

●経常利益

- ・持分法による投資利益の影響
- ・受取利息等の増加

■ 設備投資の上期実績、今年度の見通し

(単位:百万円)

(単位:百万円)	12年度 通期実績	13年度 通期実績	14年度 (上期実績)	14年度 通期計画	13→14 通期増減
国内事業合計(①+②+③)	919	1,301	587	1,098	▲203
①ベネフィット・ワン 小計	812	950	452	890	▲60
情報システム投資	440	535	193	645	110
福利厚生関連投資	358	405	256	218	▲187
本社、事務所等(オフィス改装工事等)	14	10	3	27	17
②ベネフィットワン・ヘルスケア 小計	89	302	103	168	▲134
情報システム投資	83	291	93	168	▲123
③ベネフィットワンソリューションズ 小計	17	49	31	40	▲9
情報システム投資	17	49	31	40	▲9
海外連結子会社合計(BOA、上海)		8	15	15	7

注1) 長期前払費用相当(12実績:36M、13実績:37M、14上期実績:14M)を含みます

注2) リース契約の機器等(12実績:60M、13実績:105M、14上期実績:63M)を含みます

財政状況

		13/9	14/3	14/9	14/3→14/9 増減
総資産	百万円	14,669	18,480	17,032	▲1,447
流動資産	百万円	9,381	12,369	10,552	▲1,816
固定資産	百万円	5,287	6,110	6,479	+368
純資産	百万円	9,102	10,644	10,565	▲78
自己資本比率	%	62.1	56.7	61.0	+4.3pt.

現預金 : $\Delta 1,685$
 売掛金 : $\Delta 715$
 預け金 : $+484$

有形固定資産 : $+263$
 無形固定資産 : $+66$
 投資その他資産 : $+39$

財務指標

		13/9	14/3	14/9
営業利益率	%	10.9	15.6	12.5
総資産経常利益率	%	6.4	18.1	7.0
自己資本利益率	%	6.2	19.2	7.3
一株あたり純利益	円	13.83	46.21	18.68
一株あたり純資産	円	222.14	255.52	253.75

(注) 当社は、平成25年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を200株に分割し、1単元の株式数を100株とする単元株制度を採用しております。これに伴い、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株あたり純利益及び1株あたり純資産を算定しております。

(単位:百万円)	13/9	14/9	増減
営業活動によるCF	△134	512	+646
投資活動によるCF	△937	△880	+57
財務活動によるCF	△726	△893	△168
現金及び現金同等物の期末残高	4,827	5,382	+555

● **資金増加**

- ・税金等調整前当期純利益 1,238
- ・減価償却費 253
- ・売上債権の減少 715

● **資金減少**

- ・仕入債務の減少 1,160
- ・法人税等の支払 819

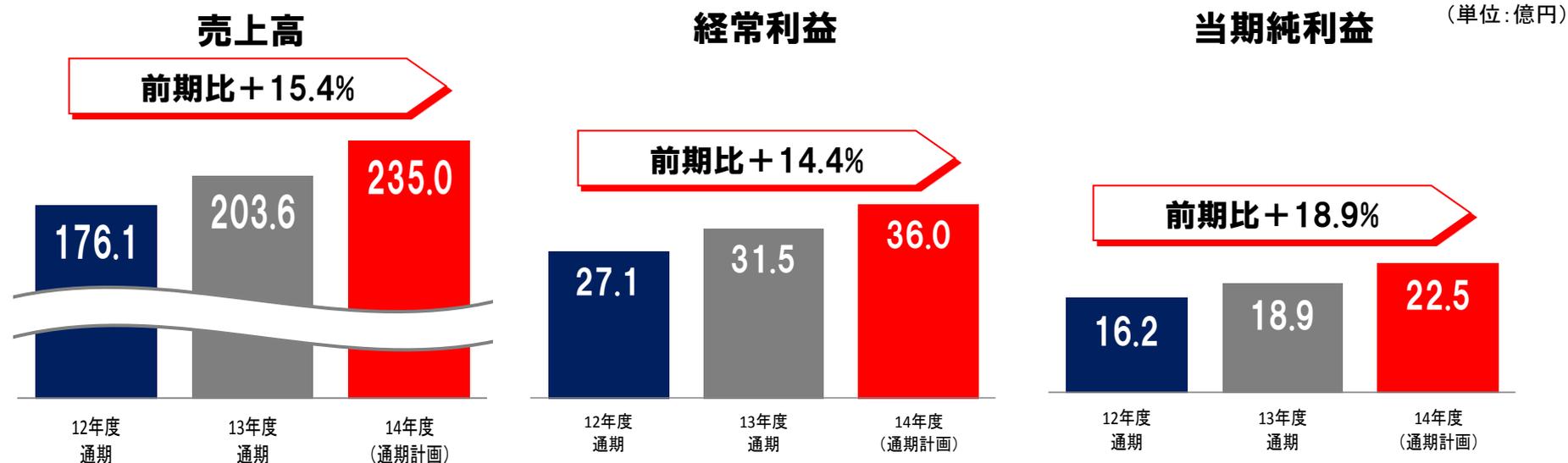
● **資金減少**

- ・有形・無形固定資産の取得 778

● **資金減少**

- ・配当金の支払 859

当初計画は据え置き、2桁台成長率での増収増益を目指す



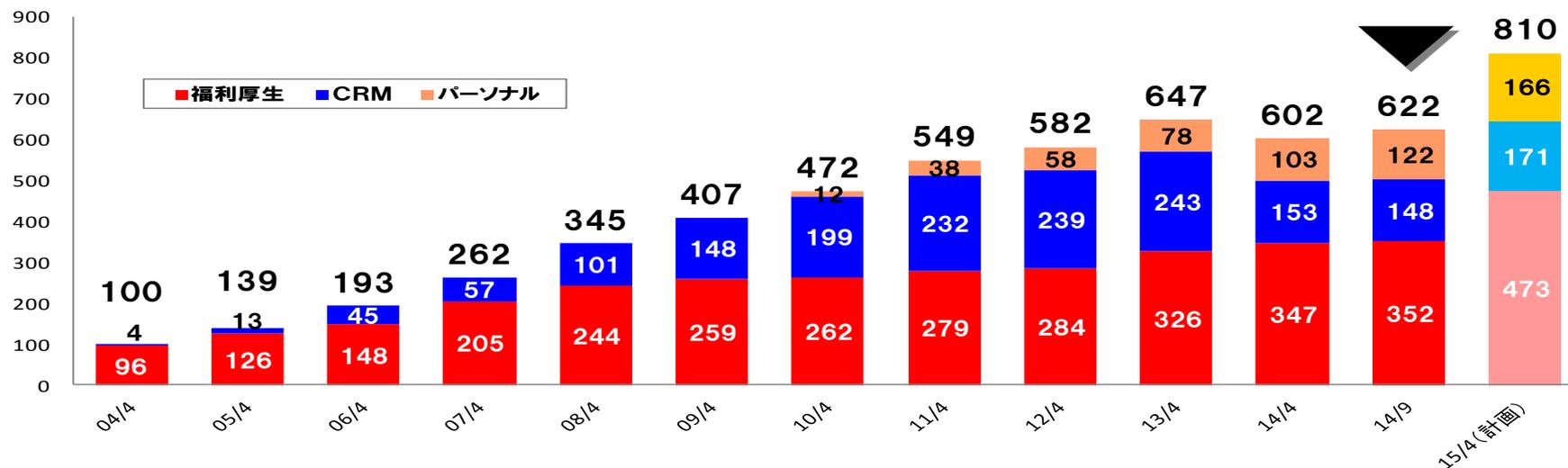
(単位: 百万円)	12年度 通期		13年度 通期		14年度 (通期計画)		12→13 増減		13→14 増減	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
売上高	17,610	(100.0)	20,356	(100.0)	23,500	(100.0)	2,746	+15.6%	3,143	+15.4%
営業利益	2,731	(15.5)	3,169	(15.6)	3,620	(15.4)	438	+16.0%	450	+14.2%
経常利益	2,714	(15.4)	3,145	(15.5)	3,600	(15.3)	431	+15.9%	454	+14.4%
当期純利益	1,623	(9.2)	1,892	(9.3)	2,250	(9.6)	268	+16.5%	358	+18.9%

2015年3月期 第2四半期 決算説明会 DATABOOK

パーソナルは計画を上回る好調推移。福利厚生も堅調に会員数を伸ばす。
一方、CRMは既存団体の会員減によりやや低迷。

(単位:万人)	04/4	05/4	06/4	07/4	08/4	09/4	10/4	11/4	12/4	13/4	14/4	14/9	15/4 (計画)
福利厚生	96	126	148	205	244	259	262	279	284	326	347	352	473
前期比増減	▲4	30	22	57	39	15	3	17	5	42	20	6	126
CRM	4	13	45	57	101	148	199	232	239	243	153	148	171
前期比増減	4	9	32	12	44	47	51	33	7	4	▲90	▲5	18
パーソナル	0	0	0	0	0	0	12	38	58	78	103	122	166
前期比増減	0	0	0	0	0	0	12	26	20	19	25	19	63
合計	100	139	193	262	345	407	472	549	582	647	602	622	810
前期比増減	0	39	54	69	83	62	65	77	33	66	▲45	20	207

(注) 14/9前期比数値は14/4との差異を表します



1. 福利厚生事業 企業の従業員向けに多様なニーズに対応する福利厚生のアウトソーシングサービス

【前期比】会員数増に伴う会費収入増加が、人員体制強化や補助金のコスト増を上回り、営業利益は1.2億円増。
 【計画比】新規入会の獲得遅れにより売上高は未達となるが、宿泊補助金の減少やコストの抑制運営により、利益は計画を上回る。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	6,126	6,480	6,418		292	+4.8%	▲63	▲1.0%	49.0%	13,098	49.4%	12,986
営業利益	794	809	916		122	+15.4%	107	+13.2%	37.7%	2,428	35.6%	2,571
営業利益率	13.0%	12.5%	14.3%		+1.3Pt	-	+1.8Pt	-	-	18.5%	-	19.8%

2. インセンティブ事業 多彩なポイント交換アイテムを通じたロイヤリティ・モチベーション向上支援サービス

【前期比】主要現得のポイント積み上がりが堅調に売上に転じ売上・利益ともに増加。ポイント交換商材の利益率向上も寄与。
 【計画比】ポイント付与・交換に進捗遅れが生じ売上高は未達となるが、製造・販管費の抑制により営業利益は計画を上回る。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	782	1,124	878		96	+12.2%	▲247	▲21.9%	29.2%	3,002	36.4%	2,413
営業利益	53	88	96		43	+80.7%	8	+8.8%	31.5%	304	31.5%	305
営業利益率	6.8%	7.8%	10.9%		+4.1Pt	-	+3.1Pt	-	-	10.1%	-	12.6%

3. パーソナル事業 クライアントの顧客向けに取引先と協働で展開する個人顧客向けサービス

【前期比】会員数が好調に積み上がり会費収入増。営業体制強化による経費増以上に売上が増えたことで営業利益は1.2億円増。
 【計画比】会員数の好調な推移に連動し、売上高・営業利益ともに計画を上回る。通信業界等を中心に大型案件獲得に引き続き注力。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	546	685	784		238	+43.6%	99	+14.4%	48.0%	1,633	42.4%	1,847
営業利益	154	195	277		123	+79.7%	82	+42.3%	59.1%	469	46.9%	591
営業利益率	28.2%	28.4%	35.3%		+7.1Pt	-	+6.9Pt	-	-	28.7%	-	32.0%

4. CRM事業 クライアントの顧客に向けた顧客満足度向上・ロイヤリティアップのための支援サービス

【前期比】大型案件の契約終了に伴う影響をカバーできず売上高減少。経費抑制を図るが営業利益も前期水準に届かず。
 【計画比】富裕層向けサービスでの獲得不振により売上高は未達。一方、大型減価償却の開始後倒しにより利益は計画を上回る。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	318	303	253		▲65	▲20.3%	▲50	▲16.4%	32.3%	785	41.9%	604
営業利益	27	▲5	20		▲6	▲23.4%	26	-	21.6%	94	75.3%	27
営業利益率	8.4%	▲1.8%	8.1%		▲0.3Pt	-	+9.8Pt	-	-	12.0%	-	4.5%

5. ヘルスケア事業 健診予約代行から特定保健指導の実施に至るまでのワンストップサービス

【前期比】既存団体における健診実施の下期後倒し等が影響し、売上高・営業利益ともに前期を下回る。
 【計画比】上期業績未達の主因は健診等実施の下期ずれによるものであり、進捗遅れ分の早期実施により通期計画達成を目指す。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	1,221	1,286	1,082		▲140	▲11.4%	▲204	▲15.9%	31.6%	3,421	31.4%	3,442
営業利益	18	19	▲16		▲33	-	▲35	-	-	250	-	250
営業利益率	1.4%	1.5%	▲1.5%		▲2.9Pt	-	▲2.9Pt	-	-	7.3%	-	7.3%

注)のれん償却前の営業利益を表す

6. コストダウン事業 通信回線や出張旅費の精算代行など管理部門系業務のアウトソーシングサービス

【前期比】主力のHi-VOXが堅調に推移し売上高増加。事務所移転によるコスト増加等が影響し営業利益の上ぶれは小幅に留まる。
 【計画比】大型案件遅延を主因に売上高未達。システム開発費用増が影響し利益も未達。新サービス等により下期での挽回を図る。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	171	236	194		23	+13.4%	▲41	▲17.5%	37.5%	519	43.8%	444
営業利益	31	74	33		3	+8.4%	▲41	▲55.3%	22.2%	150	30.5%	109
営業利益率	17.9%	31.6%	17.1%		▲0.8Pt	-	▲14.5Pt	-	-	28.9%	-	24.5%

注)のれん償却前の営業利益を表す

7. BTM事業 経費削減、業務効率化、コンプライアンス強化を目的とした出張支援サービス

【前期比】取引先の拡大により売上高は増加。一方、営業体制強化による人件費負担を吸収しきれず営業利益は前期を下回る。
 【計画比】導入遅れや悪天候による利用減に伴い売上・利益ともに未達。決定企業の早期セットアップ完了により利益挽回を目指す。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	34	57	40		6	+16.5%	▲17	▲30.0%	31.6%	127	43.6%	92
営業利益	3	6	▲5		▲8	-	▲11	-	-	31	-	3
営業利益率	8.0%	10.8%	▲12.1%		▲20.1Pt	-	▲22.9Pt	-	-	24.4%	-	3.5%

8. 旅行事業 社員旅行やイベントの企画運営など、各種旅行手配サービス

【前期比】前期並みの大型受注がなく売上減少。ただし、手数料収入が大半なため原価が大幅に減少し、営業利益は前期を上回る。
 【計画比】パッケージツアーの手数料収入が伸び売上・利益ともに計画を上回る。下期はインバウンド需要取り込みに注力。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)	14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画					(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	21	9	15		▲6	▲28.0%	6	+69.5%	29.1%	51	34.9%	42
営業利益	▲2	▲3	4		6	-	7	-	34.1%	11	-	0
営業利益率	▲11.0%	▲32.1%	26.1%		+37.1Pt	-	+58.2Pt	-	-	22.2%	-	0.0%

9. 海外事業 インセンティブ事業を主として6ヶ国で事業展開(連結子会社2社、持分法適用会社1社)

【計画比】中国における営業動向は、契約成立の進捗がやや遅れているものの、引き合いは増加中。台湾における合弁事業は概ね計画なみに推移。早期黒字化に向け、下期は顧客開拓・提供サービス開拓の両軸展開を加速させる。

(単位:百万円)	13年度上期		14年度上期		前期比 増減	(%)	計画比		14年度(通期)		14年度(通期)	
	実績	計画	実績	計画			増減	(%)	(進捗率)	計画	(進捗率)	見通し
売上高	0	90	7		7	-	▲83	▲92.2%	2.6%	270	5.7%	122
営業利益	0	▲32	▲44		▲44	-	▲11	-	-	▲54	-	▲78

福利厚生から新規事業へ 収益の多角化で、より強固な収益基盤を確立

(単位:百万円)	売上高						経常利益							
	13年度 (実績)	14年度 (計画)	14年度 (見通し)	前期比		計画比		13年度 (実績)	14年度 (計画)	14年度 (見通し)	前期比		計画比	
				増減	(%)	増減	(%)				増減	(%)	増減	(%)
連結合計 (①国内+②海外+国内⇄海外連調)	20,356	23,500	22,679	2,322	+11.4%	▲821	▲3.5%	3,145	3,600	3,642	497	+15.8%	42	+1.2%
①国内事業 小計	20,356	23,230	22,557	2,200	+10.8%	▲673	▲2.9%	3,157	3,684	3,758	600	+19.0%	73	+2.0%
福利厚生	12,399	13,098	12,986	587	+4.7%	▲113	▲0.9%	2,485	2,450	2,601	115	+4.6%	151	+6.2%
インセンティブ	1,796	3,002	2,413	618	+34.4%	▲588	▲19.6%	120	304	305	185	+153.7%	0	+0.1%
パーソナル	1,158	1,633	1,847	689	+59.5%	214	+13.1%	390	469	592	202	+51.9%	123	+26.3%
CRM	631	785	604	▲26	▲4.1%	▲181	▲23.0%	57	94	27	▲30	▲52.7%	▲67	▲71.5%
ヘルスケア	3,336	3,421	3,442	106	+3.2%	21	+0.6%	195	250	250	55	+28.4%	0	+0.0%
コストダウン	369	519	444	75	+20.2%	▲75	▲14.4%	75	150	107	33	+43.4%	▲42	▲28.2%
BTM	71	127	92	21	+28.8%	▲35	▲27.6%	10	31	3	▲7	▲67.5%	▲28	▲89.6%
旅行	29	51	42	13	+46.6%	▲8	▲16.7%	▲6	11	0	6	-	▲11	-
新規事業 計	7,390	9,537	8,885	1,495	+20.2%	▲652	▲6.8%	841	1,310	1,285	444	+52.9%	▲25	▲1.9%
②海外事業 小計	0	270	122	122	-	▲149	▲55.0%	▲12	▲84	▲116	▲104	-	▲31	-

(注)各事業の売上・経常利益は内部取引を含むため、合計は連結業績と異なります。

「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、2015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、2014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。