

# 2016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)

2015年11月2日

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

## 第2四半期(累計)決算ハイライト

● 売上高 **119.5億円**

前期比+20.2億

(+20.4%)

計画比▲9.3億円

(▲7.2%)

● 営業利益 **15.2億円**

前期比+2.8億円

(+22.9%)

計画比+2.2億円

(+17.0%)

● 経常利益 **14.7億円**





前期比+2.3億円

(+18.8%)

計画比+1.7億円

(+13.1%)

# 営業利益 前期比2.8億円増の主要因

① 福利厚生	 増収増益	+1.7億円
② パーソナル	 増収増益	+1.5億円
③ インセンティブ	 増収増益	+0.7億円
④ ヘルスケア	 増収減益	▲0.5億円
⑤ 海外事業	(連結組み入れ開始)	▲0.6億円 <sup>※</sup>

※USA、タイ、インドネシア、ドイツの連結組み入れ開始により▲0.6億円

## 営業利益 計画比2.2億円増の主要因

<p><b>福 利 厚 生</b> 会費収入増に加え補助金・販管費下振れ</p>	<p><b>+1.5</b> 億円</p>
<p><b>パ ー ソ ナ ル</b> とく放題は堅調に推移、補助金下振れ</p>	<p><b>+0.4</b> 億円</p>
<p><b>イ ン セ ン テ ィ ブ</b> ポイント付与未達に対し販管費抑制</p>	<p><b>+0.4</b> 億円</p>
<p><b>へ ル ス ケ ア</b> 新規受託体制の遅れで売上未達</p>	<p><b>▲0.4</b> 億円</p>
<p><b>海 外 事 業</b></p>	<p>計画通り</p>

## 上期総括

上期売上高 **69.1** 億円 / 上期営業利益 **10.8** 億円

前期比+7.6%、計画比▲1.0%

前期比+18.0%、計画比+16.6%

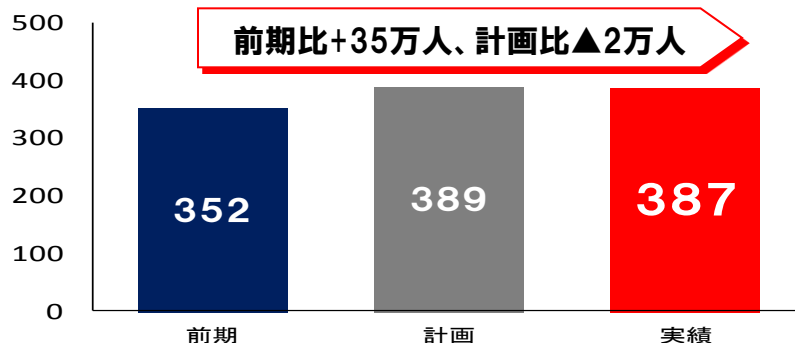
### 【前期比】

- ・会員数の増加で会費収入は5.3億円増
- ・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1.7億円増

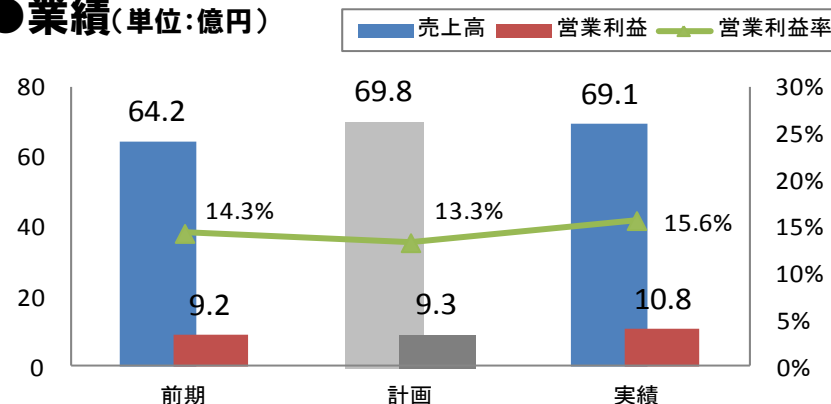
### 【計画比】

- ・カフェテリアプラン運営費等の増加により、会費収入は0.3億円増
- ・補助金支出の下振れや販管費の抑制により、営業利益は1.5億円増

### ●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

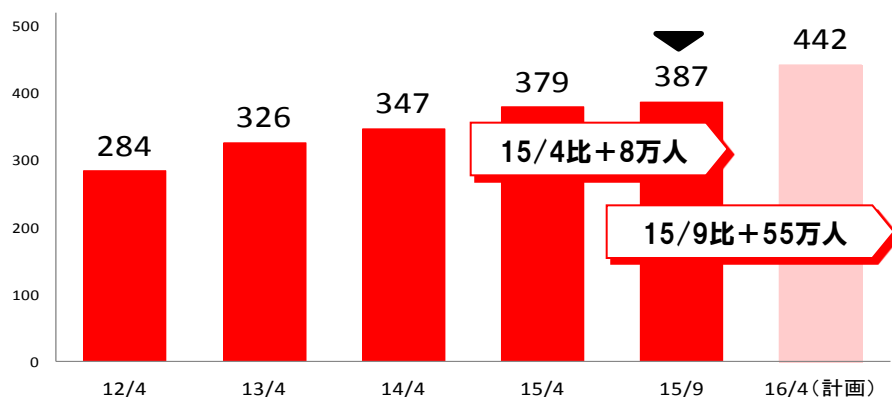
通期売上高計画 **140.6** 億円 / 営業利益計画 **28.0** 億円

前期比+8.5%

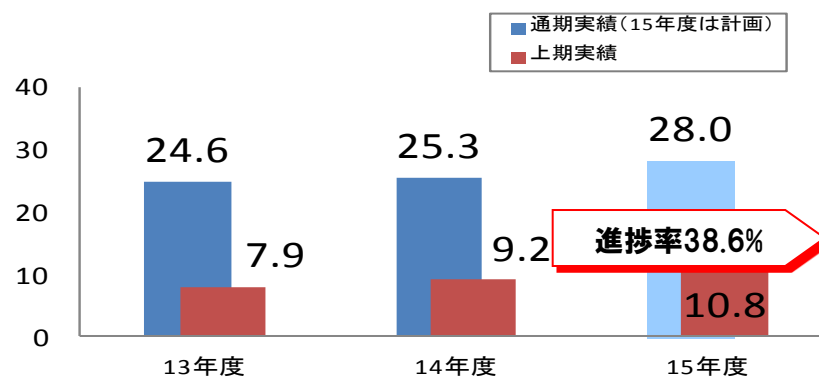
前期比+10.7%

- 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 ⇒ 加入支部拡大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 **15.6** 億円 / 上期営業利益 **4.3** 億円

前期比+98.5%、計画比▲1.7%

前期比+54.7%、計画比+11.6%

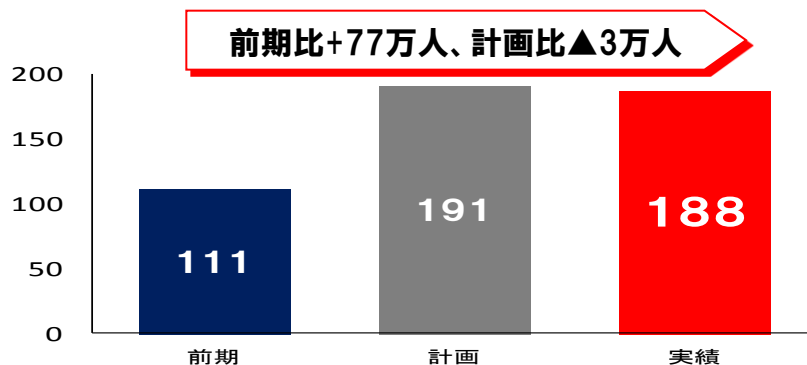
### 【前期比】

- ・会員数の大幅増加により、売上は7.7億円増
- ・2月開始ソフトバンクグループ「とく放題」の収益貢献本格化等により、営業利益は1.5億円増

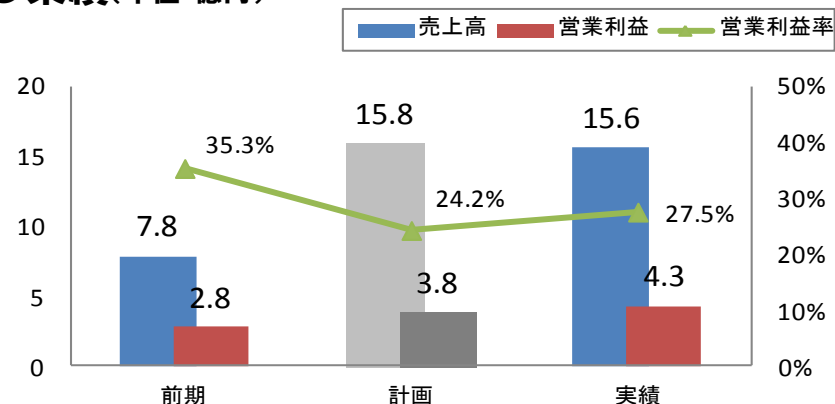
### 【計画比】

- ・概ね計画通りの高い伸長率により、全体業績を牽引
- ・経費コントロールにより、営業利益は0.4億円増

### ●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

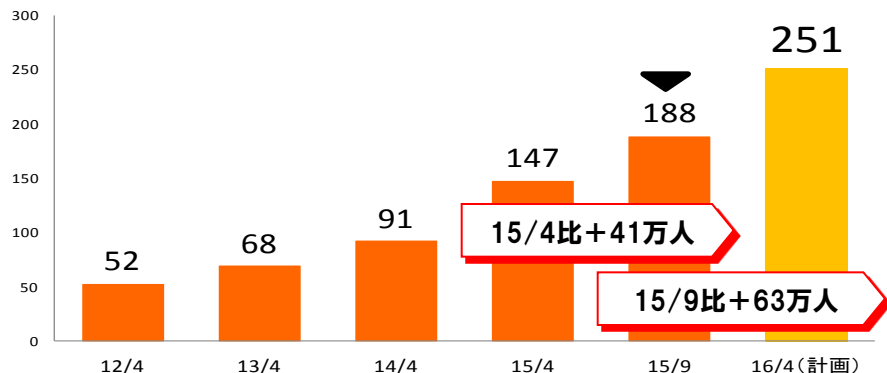
通期売上高計画 **36.6** 億円 / 営業利益計画 **9.1** 億円

前期比+94.7%

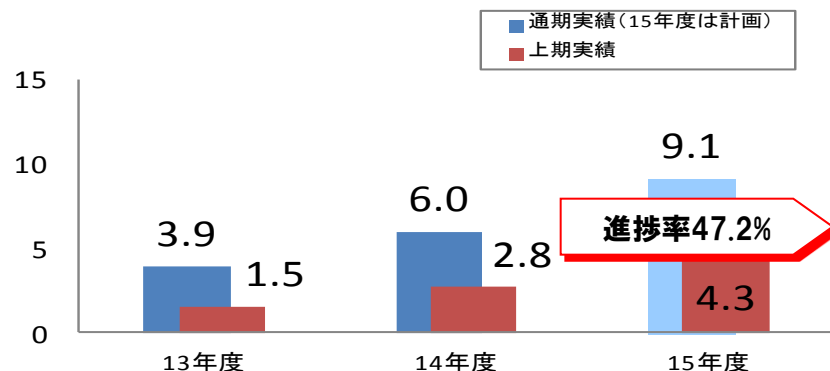
前期比+52.2%

- 会員数の拡大は継続 ⇒ 秋商戦での流入増、販売パートナーとの協力範囲拡大
- 成功事例の横展開 ⇒ 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

● 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 **11.3** 億円 / 上期営業利益 **1.7** 億円

前期比+28.7%、計画比▲11.7%

前期比+76.8%、計画比+28.4%

### 【前期比】

- ・前期から積み上げポイントが堅調に交換に転じたことで、売上は2.5億円増
- ・退蔵益の増加により利益率も上昇し、営業利益は0.7億円増

### 【計画比】

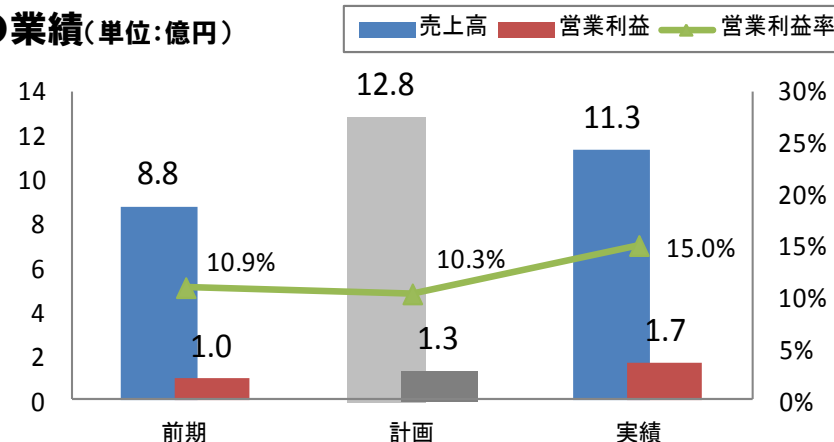
- ・既存顧客は計画を上回り推移するも、新規顧客の付与は計画未達
- ・一方、販管費の抑制やポイント交換差益率の向上により、利益は0.4億円増

### ●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	23.1	30.6	30.6	7.6	0.0
付与	15.1	20.5	17.5	2.3	▲3.0
既存	13.8	14.5	15.5	1.8	1.0
新規	1.4	6.0	1.9	0.6	▲4.0
付与ポイント累積額	38.2	51.1	48.1	9.9	▲3.0
交換率	27.2%	29.0%	27.0%	▲0.2pt	▲2.0pt

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

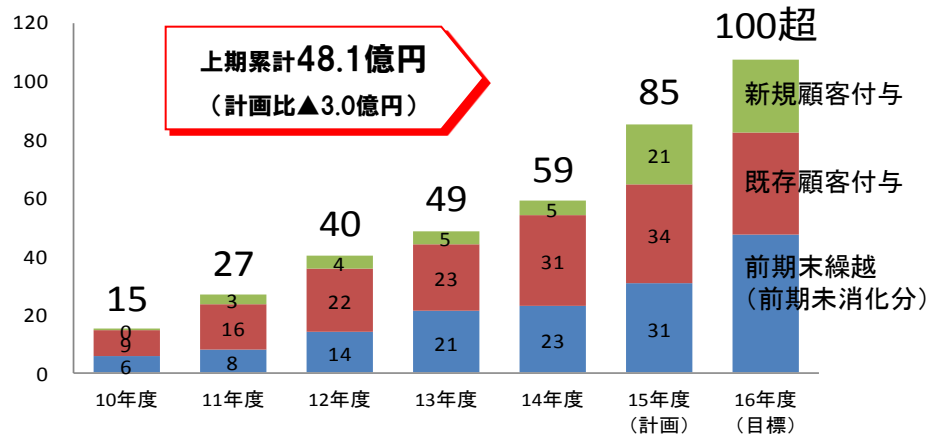
通期売上高計画 **30.0** 億円 / 営業利益計画 **3.7** 億円

前期比+52.9%

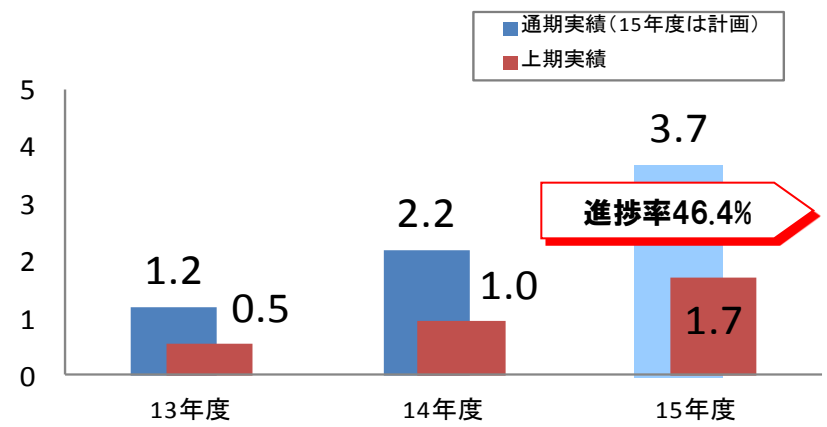
前期比+68.6%

- 既存顧客の付与予算拡大や大型案件の重点開拓など効率的な営業に注力
- タックスメリットを訴求した販売代理店向け提案の推進
- 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
- 適正な交換差益率の確保 ⇒ クローズドマーケットを活かしたアウトレット商材仕入力の強化

●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 **14.6** 億円 / 上期営業利益 **▲0.7** 億円

前期比+34.7%、計画比▲21.3%

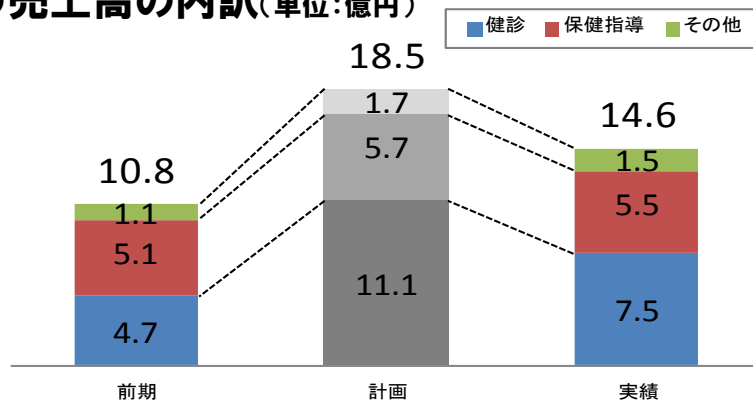
### 【前期比】

- ・取引先拡大に伴い売上高は3.8億円増、健診サービス事業が伸張
- ・原価率上昇により、営業利益は0.5億円減

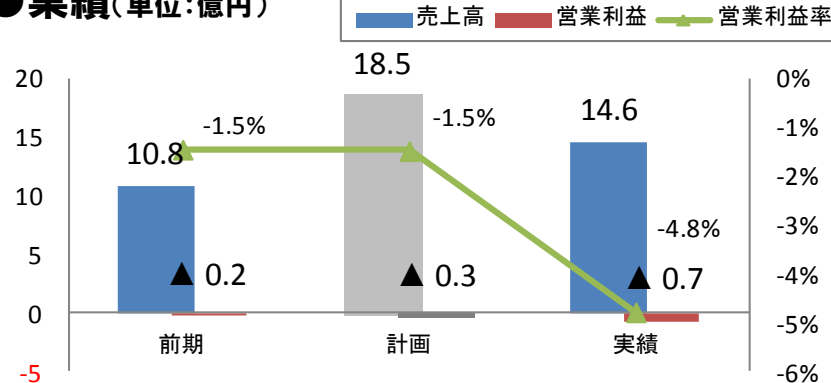
### 【計画比】

- ・保健指導は堅調に推移
- ・健診は売上高の伸びに対し仕入・業務オペレーション効率化の遅れで営業利益は0.4億円減

### ●売上高の内訳(単位:億円)



### ●業績(単位:億円)



## 下期施策

通期売上高計画 **50.0** 億円 / 営業利益計画 **2.7** 億円  
 前期比+61.3% (売上高) / 前期比+180.6% (営業利益)

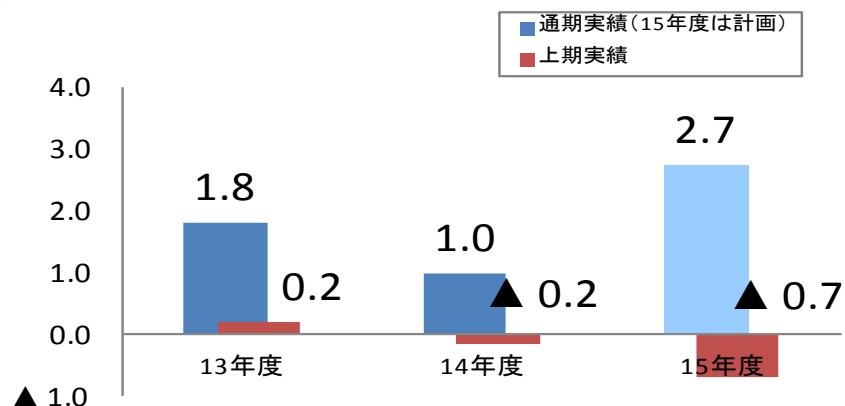
- 下期は利益率改善 ⇒ 事業構造の特性として、下期は保健指導事業の利益率が高まる
- 原価の引き下げ ⇒ 健診サービスの仕入条件見直しやオペレーションWEB化等を推進
- ストレスチェック等の拡販実施

### ●「健康経営」をワンストップでサポート

医療保険者 ご担当者様向け      人事・福利厚生(健康管理)ご担当者様向け



### ●営業利益の推移(単位:億円)



# 今後の成長戦略

---

# 「サービスの流通創造」

## ユーザー課金型サービスマッチングサイト

モノの流通

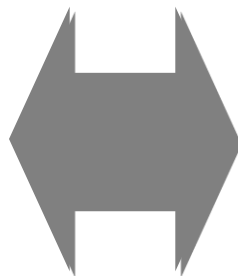


会員制倉庫型店

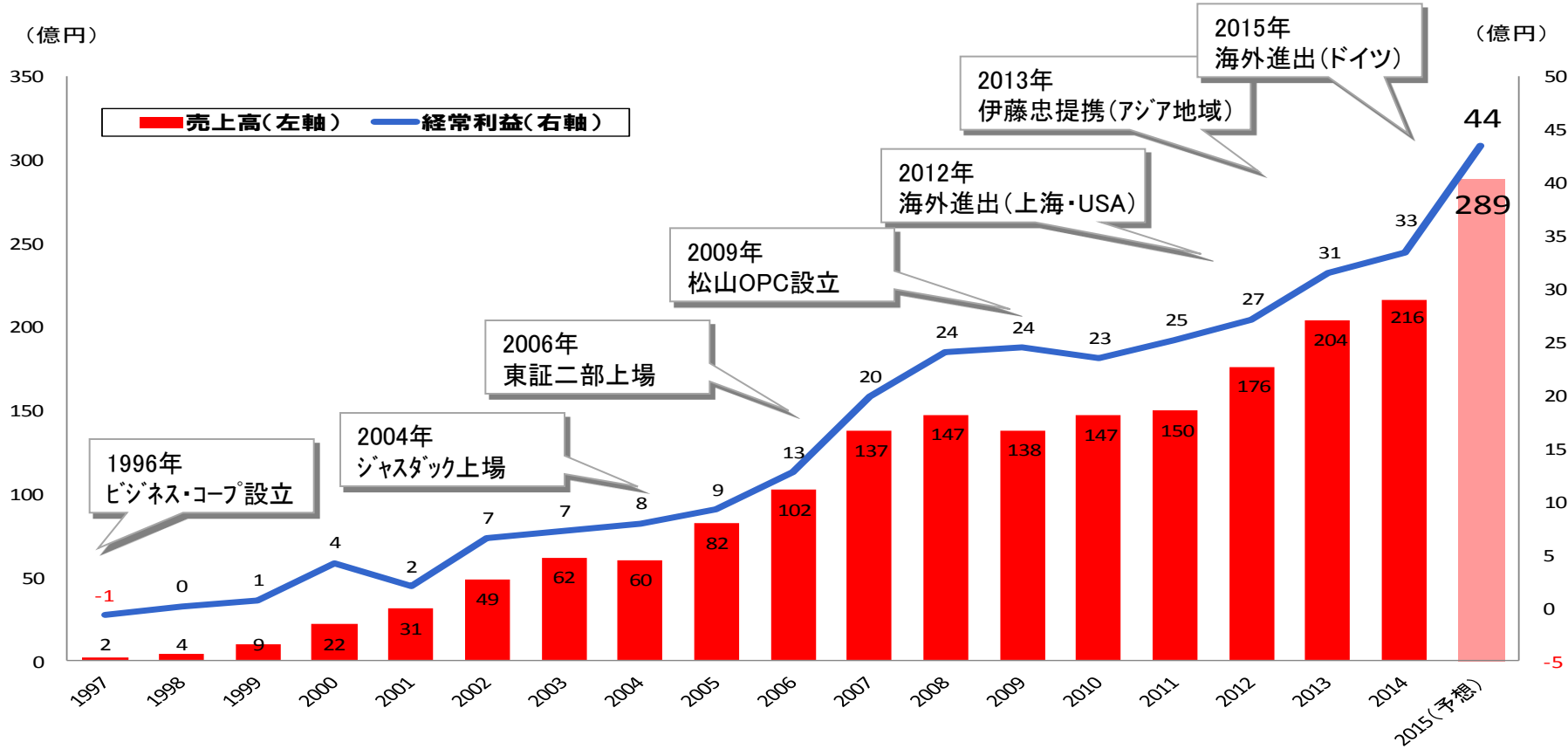
サービスの流通



会員制インターネットモール



## 経常利益の今期計画は前期比30%増の43.5億円



## 2016年4月の有料会員数目標は874万人※

※ 2010年4月に遡り、「有料」会員ベースに遡及修正  
パーソナルの無料会員を含む総会員数は900万人で変更なし

2014年4月  
総会員数  
591万人

14/4比+95万人

- ・福利厚生+32万人
- ・CRM+7万人
- ・パーソナル+56万人

(遡及修正前:602万人)

2015年4月  
総会員数  
686万人

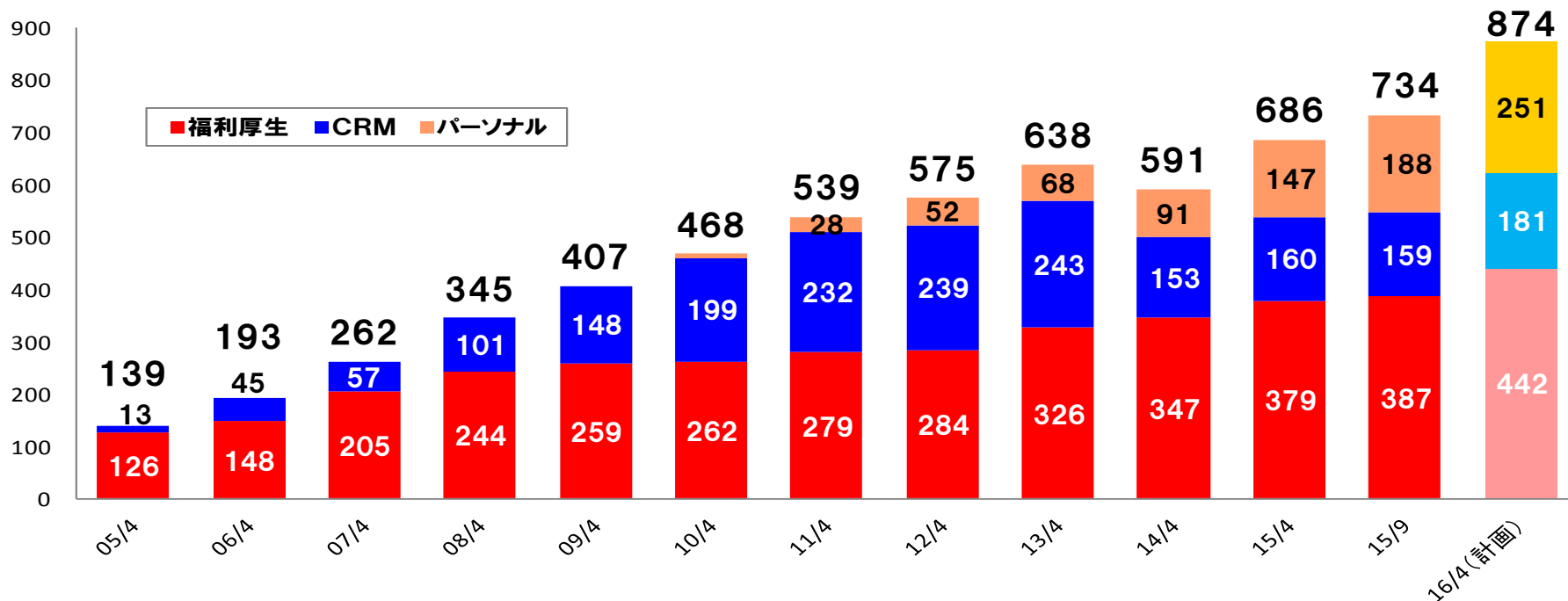
15/4比+188万人

- ・福利厚生+63万人
- ・CRM+20万人
- ・パーソナル+104万人

(遡及修正前:727万人)

2016年4月  
総会員数  
874万人

(遡及修正前:900万人)





## 「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atching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

福利厚生事業で培った経営資源の有効活用

2014年～  
第3ステージ

BtoB市場の深掘り

BPO事業の推進

BtoC市場への本格参入

サービス流通システムの確立

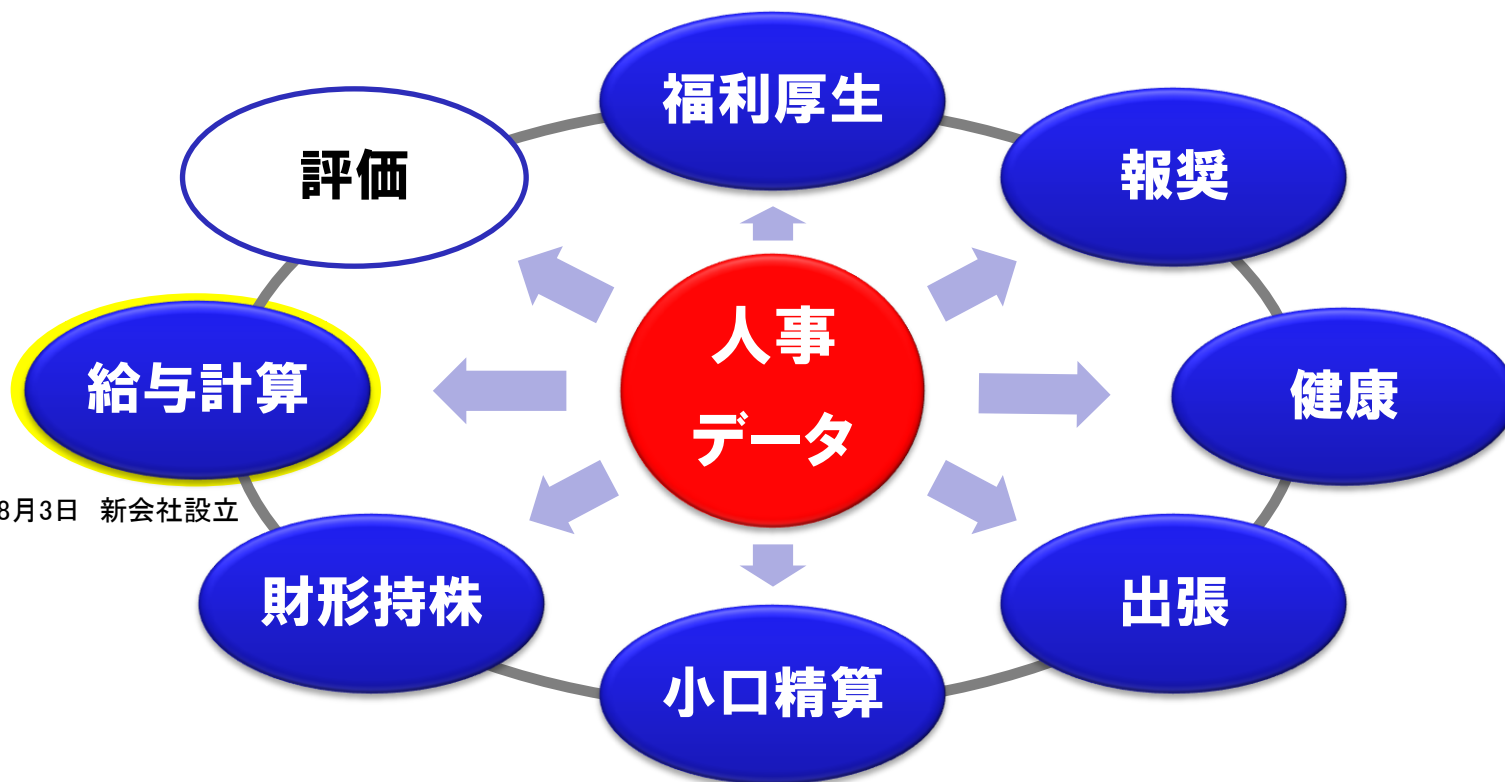
## 人事データを活かしたワンストップソリューション

労働者人口  
減少

人手不足感  
高まり

コア資源への  
選択と集中

アウトソーシング  
ニーズ拡大



※2015年8月3日 新会社設立

## 給与計算業務のアウトソーシングサービス新会社を設立

### ■ BPO事業の強化

- ・福利厚生等、既存サービスとのシナジーによる人事データ周辺サービスの受託
- ・人事総務分野のBPOサービスのワンストップソリューションを提供

(株)ベネフィットワン・ペイロール  
2015年8月3日設立

 **Benefit one**  
**Payroll**

※持分法適用会社



P A S O N A



**Benefit one**

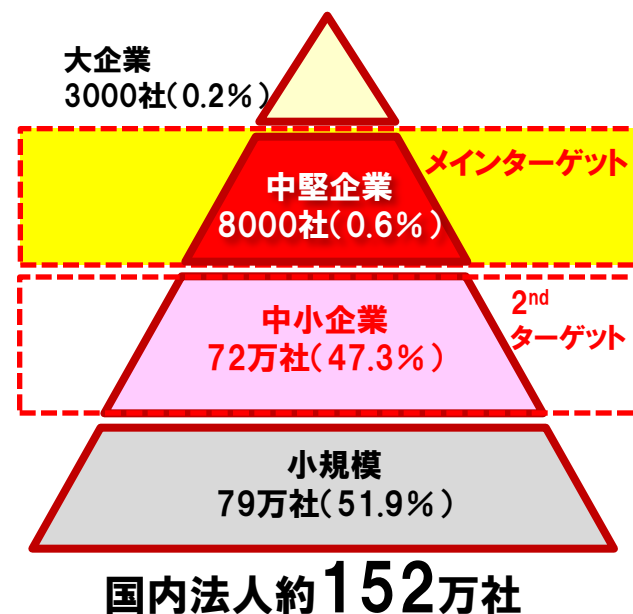
(出資比率)60%

40%

ベネフィットワン  
グループ各社  
給与計算・  
勤怠管理業務

パソナグループ各社  
給与計算・  
勤怠管理業務

ペイロール外販



## 市場成長を見込んだ商品力・営業力の強化

外部

- ・日本のBTM市場規模は推定6.5兆円、国内旅行の3分の1を出張が占める(自社調べ)
- ・人手不足を背景とした間接コスト削減やコンプライアンス強化のニーズの高まり

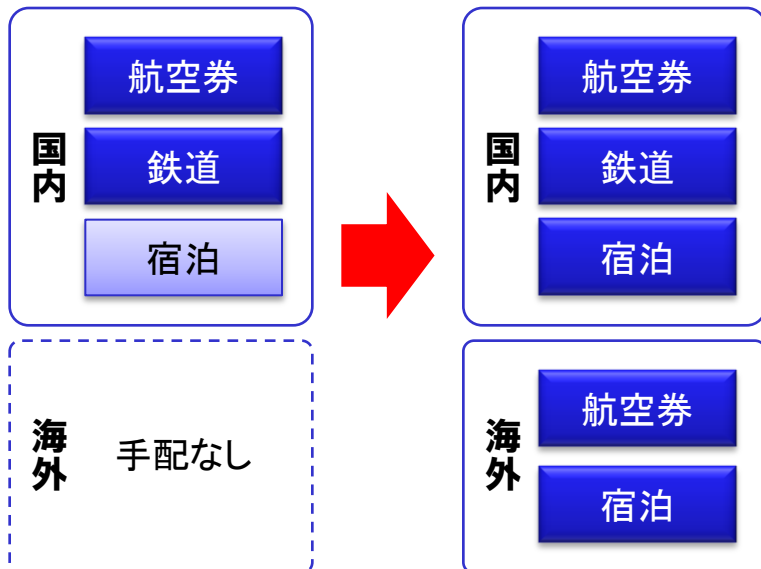
内部

- ・交通手配に係る特定介在旅行会社認定の強みを活かしたカード精算システム保有
- ・顧客企業の新規開拓を強化すべく営業体制を増強

<従来>



<今後>



①出張専用宿泊施設の直接提携を強化  
マージン率の高い「国内宿泊」分野での  
取扱高を増やすことで、収益性アップを図る

②海外出張に係る商品ラインナップを強化  
来年度に向け航空券・宿泊の手配体制準備中  
収益機会の拡大を図る

## ジャックスと業務提携「Visaプリペイドカード」提供

### ■ BtoB向け「オリジナルギフトカード」で業務提携

- ・プラスチック型の「Visaプリペイドカード」を法人向けギフトカードとして販売（4月開始）
- ・企業のロゴマークやキャラクターを用いた企業独自のギフトカードの作成が可能
- ・2018年3月までに、取扱高30億円を目指す

### ■ 業界初 福利厚生会員証にプリペイド機能を付与

- ・会員証に決済機能を付加
- ・ベネポをチャージ可⇒ベネポ経済圏の拡大、利便性の向上
- ・プリカ会員証限定の福利厚生優待特典あり
- ・将来的な決済事業展開への布石

ベネ・ステ会員特典



便利にお買い物

**VISA**

国内・海外約3,800万店の  
Visa加盟店でご利用いただけます。

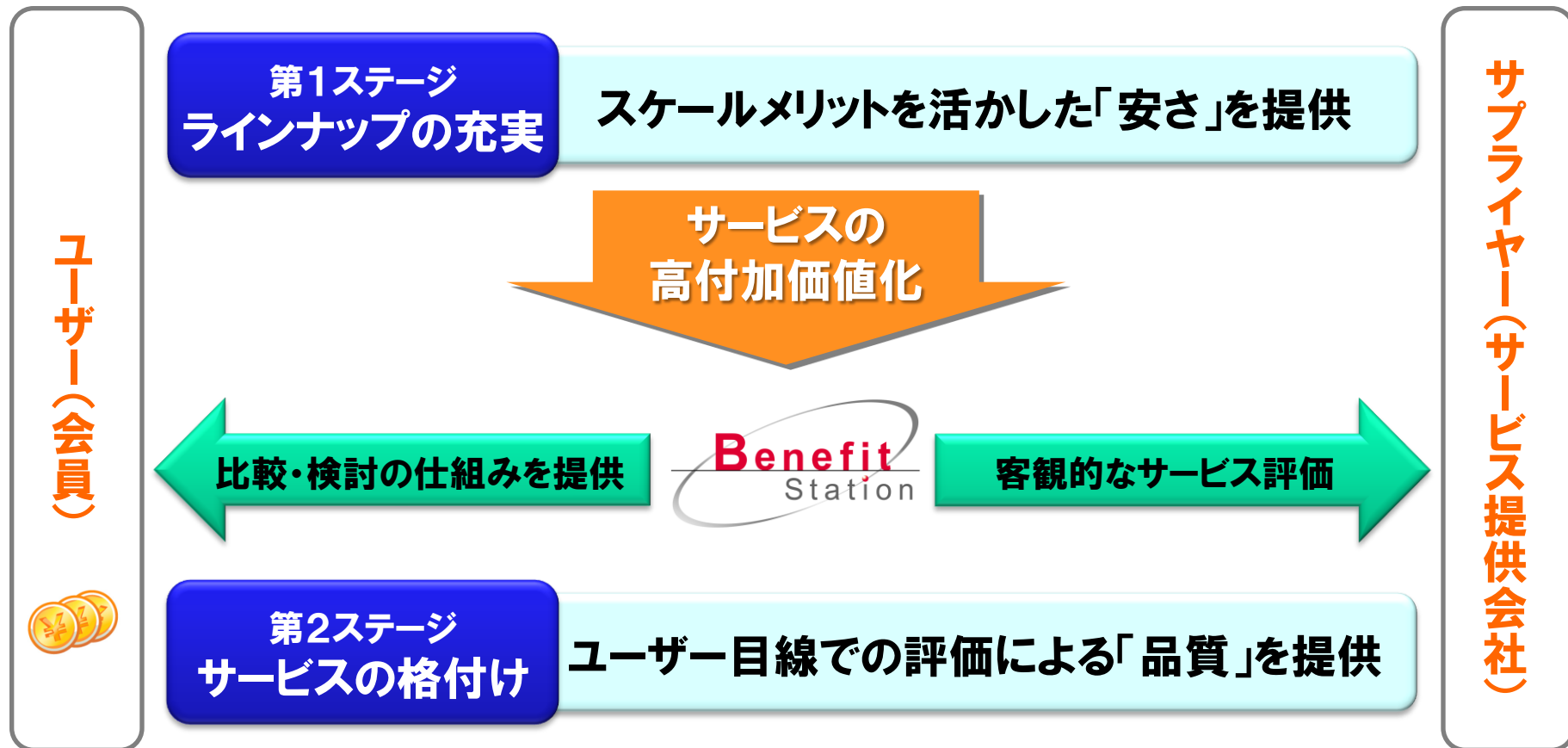
カードにチャージして



クレジットカード、ポイント、銀行振り込みで  
チャージが可能です。



## ユーザー課金型のサービスマッチングサイト



ユーザー課金・顧客基盤の強みを活かした  
一般サイトとのコンテンツの差別化

**グルメ**

**在庫管理・変動価格システム**



**エンタメ**

**チケットレス化・自主興行拡大**



**ヘルスケア**

**国策との連動**

(データヘルス計画・健康経営・ストレスチェック等)



## 高級店厳選グルメサイト「Premium Dining」開始



毎日の食事に便利な

に加え、特別な日に最適な

*Premium*  
DINING

が10/1オープン

### プレミアムダイニング概要

#### コンセプト

接待・会食・記念日等にふさわしい高級店のみを  
厳選掲載した**割引予約**のグルメサイト

#### 店舗

提携店舗数 550店舗（東京・大阪・名古屋・福岡中心）  
今年度末迄に1,000店舗を目指す

#### 主な提携店舗

ホテルレストラン、食べログ評価3.5以上の優良高級店中心

#### 利用対象

ベネフィット・ステーション会員、食べタイム会員は特別な  
手続き不要で利用可能

### 特色

高級店のみの  
ラインナップ

オンライン予約

事前決済可





## 会員限定の優待特典を電子チケットで提供

### ■ BtoC向けエンタメ事業の強化

#### チケットレス

- ・(株)イーティックスデータファームとの資本業務提携(9月)
- ・同社のオンラインチケット販売システムを活用
- ・現券発送やコンビニ発券の手間を省き利便性を高める

#### 会員制 プレイガイド

- ・会員企業向け⇒今後は個人向けにも対象を拡大予定
- ・手数料をとらないユーザー課金型の事業モデルを構築
- ・需要と供給に応じた価格変動によりチケット流通改革を目指す

#### プレミアム

- ・興行主との連携や自主興行イベントの強化
- ・舞台のボックスステージ観覧付チケットや、グッズ特典を付けた限定チケットの提供など付加価値の高い興行チケットを提供

### 健康関連の国策を追い風に事業展開

国の動き

特定健康診査  
特定保健指導

義務化

2008

データヘルス  
計画

義務化

2015

ストレス  
チェック

義務化

2015/12

健康ポイント

ヘルスケア商品のラインナップ

特定保健指導  
ハピルスチェンジ



健診業務  
ハピルス健診サービス



データヘルス計画支援  
ハピルスデータヘルス



健診データ×ストレスチェック  
ハピルス  
メンタルチェックプログラム



インセンティブで健康管理  
ハピルス  
健康ポイントプログラム



専門職がご自宅を訪問  
前期高齢者  
訪問指導サービス



糖尿病患者を適切指導  
ハピルス・糖尿病重症化  
予防プログラム

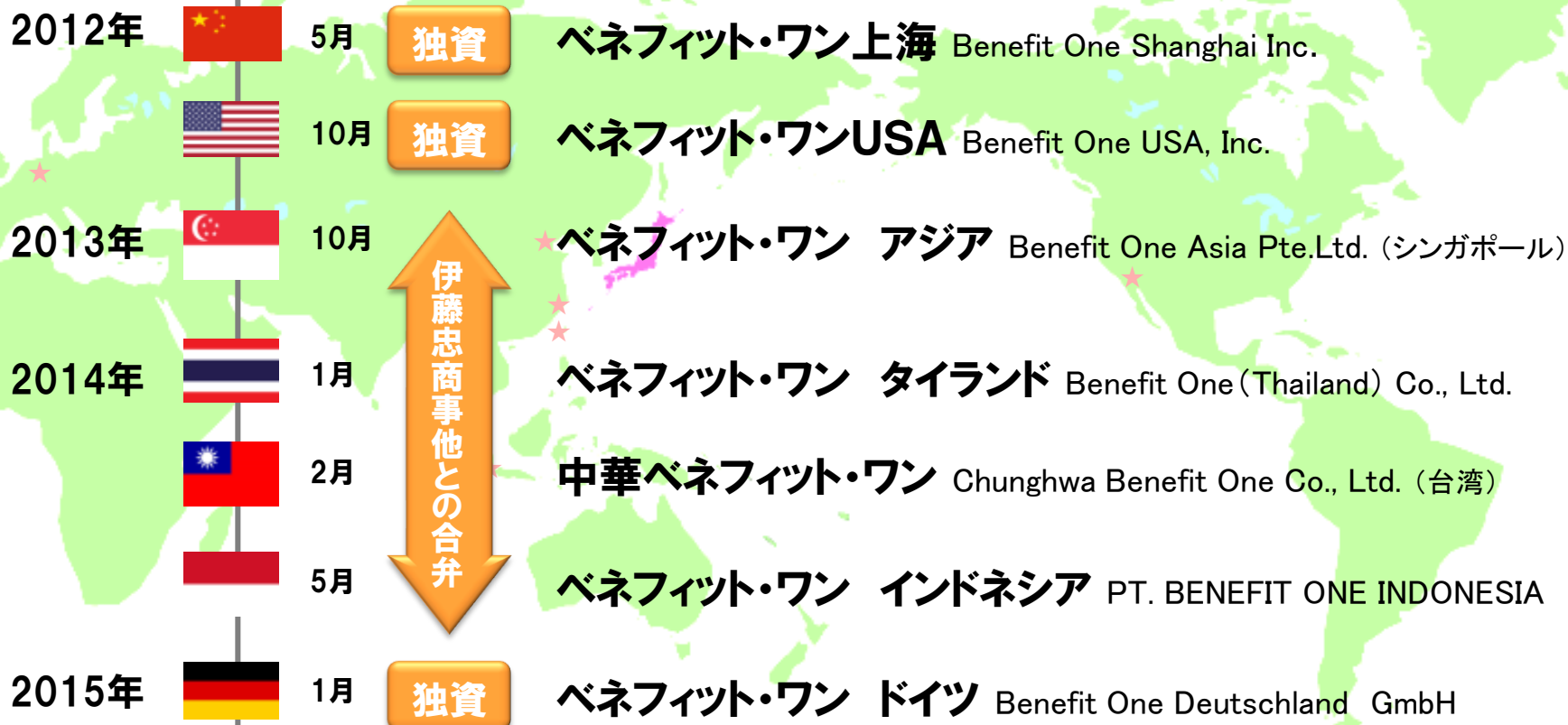


富裕層向け健康管理  
The Medical Club



## 日本発のビジネスモデルを世界へ発信

～ 15年1月に欧州圏へ初進出～



## 訪日旅行者向け“飲食店割引”と“Wi-Fi+LTE通信”サービス

### ■ インバウンドマーケット概況

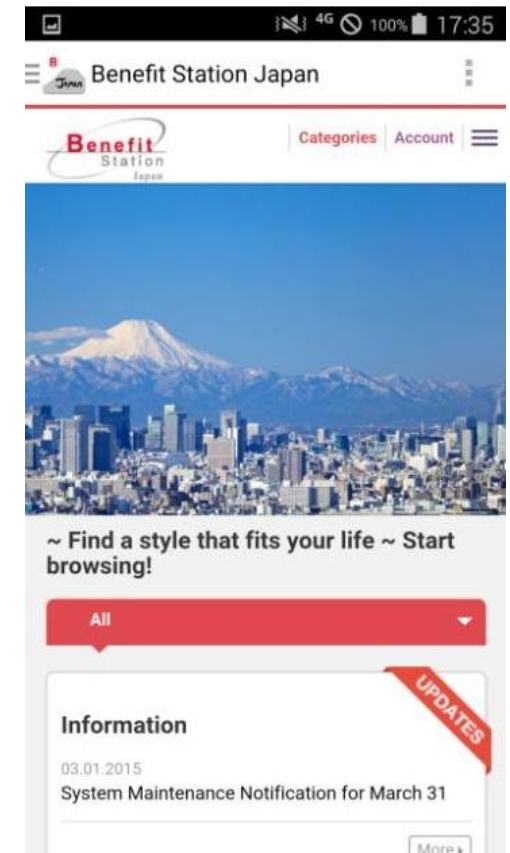
- ・14年訪日旅行者は1,341万人、15年は9月に昨年1年間数を上回り1,500万人到達見通し
- ・オリンピックイヤーに向けた観光立国政策を背景に、さらなる市場拡大が見込まれる

### ■ 当社の優位性

- ・台湾をはじめとする海外拠点での訪日旅行者へのコンタクトチャネルを活用
- ・国内外のサービスプラットフォームを連携させることで独自の商品優位性を確立

2015/10/15より、『Benefit Station Japan』を「チャイナエアライン」を利用する訪日旅行者に提供開始

- ①約3,000の提携飲食店で飲食料金の割引(20%程度)
- ②約40,000カ所のWi-Fiスポットで高速通信が使い放題。移動中もLTE通信を250Kbpsで使い放題。



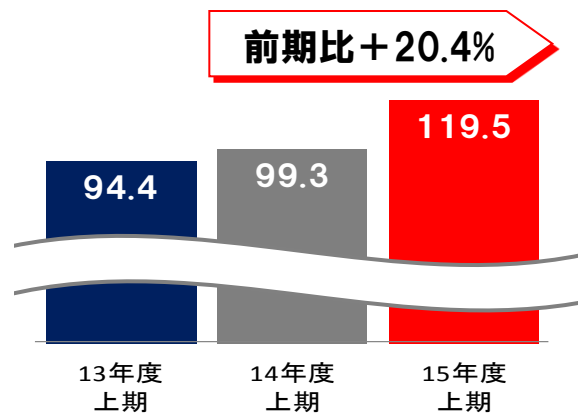
# 2016年3月期 第2四半期 決算説明会 DATABOOK

---

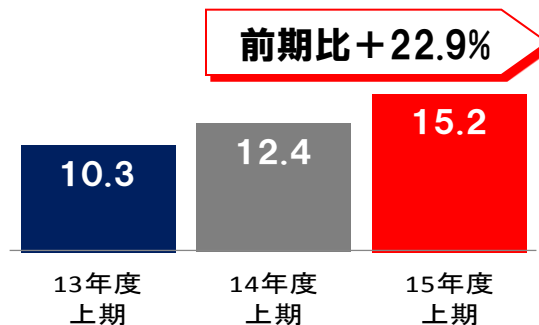
福利厚生・パーソナルの会員数増、インセンティブのポイント交換増により売上高・利益とも順調に推移

(単位: 億円)

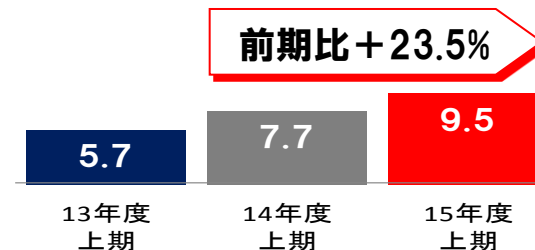
## 売上高



## 営業利益



## 当期純利益



(単位: 百万円)	13年度 上期		14年度 上期		15年度 上期		前期比 増減		15年度 通期計画	
		(%)		(%)		(%)		(%)		進捗率
売上高	9,436	(100.0)	9,932	(100.0)	11,954	(100.0)	2,022	+20.4%	28,900	41.4%
営業利益	1,025	(10.9)	1,237	(12.5)	1,521	(12.7)	284	+22.9%	4,350	35.0%
経常利益	986	(10.5)	1,237	(12.5)	1,470	(12.3)	232	+18.8%	4,350	33.8%
当期純利益	565	(6.0)	765	(7.7)	945	(7.9)	180	+23.5%	2,780	34.0%

## 売上原価率61.8%(前期比▲0.4ポイント)

■ 労務費・仕入原価の抑制・効率化

■ ヘルスケアでのオペレーション効率化の遅れから、製造原価増加

(単位:百万円)	13年度 上期	14年度 上期	15年度 上期	前期比 増減	(%)
売上原価	6,142	6,176	7,388	1,212	+19.6%
仕入原価	3,709	3,835	4,340	506	+13.2%
補助金(宿泊・サービス)	1,919	1,865	1,975	110	+5.9%
ガイドブック	372	374	395	22	+5.8%
インセンティブ	635	652	819	167	+25.6%
物販	271	289	291	2	+0.8%
製造原価	2,433	2,342	3,048	706	+30.2%
労務費	1,137	1,163	1,189	26	+2.3%
製造経費	1,296	1,179	1,859	680	+57.7%
売上原価率	65.1%	62.2%	61.8%	▲0.4pt	—

## 販管費率25.5%(前期比+0.1ポイント)

■ 本社移転等の一時的な費用増加により、販管費率は前期比0.1ポイント増

(単位:百万円)	13年度 上期	14年度 上期	15年度 上期	前期比 増減	(%)
販管費	2,268	2,517	3,043	526	+20.9%
人件費	1,098	1,219	1,376	157	+12.9%
一般経費	1,170	1,298	1,667	369	+28.4%
販管費率	24.0%	25.4%	25.5%	0.1pt	—



## 福利厚生・パーソナルのコスト抑制が寄与し利益は計画を上回る

(単位:百万円)	15年度 上期計画	(%)	15年度 上期実績	(%)	計画比 増減	(%)
売上高	12,880	(100.0)	11,954	(100.0)	▲926	▲7.2%
売上原価	8,382	(65.1)	7,388	(61.8)	▲993	▲11.8%
売上総利益	4,498	(34.9)	4,565	(38.2)	67	+1.5%
販管費	3,198	(24.8)	3,043	(25.5)	▲155	▲4.8%
営業利益	1,300	(10.1)	1,521	(12.7)	221	+17.0%
経常利益	1,300	(10.1)	1,470	(12.3)	170	+13.1%
当期純利益	800	(6.2)	945	(7.9)	145	+18.1%

### ●売上高

- ・ヘルスケア(新規受託体制構築遅れ)
- ・インセンティブ(新規顧客の付与計画未達)

### ●売上原価

- ・パーソナルキャンペーン費用の下振れ
- ・福利厚生補助金の下振れ

### ●販管費

- ・荷造運賃、消耗品費等の抑制運営

## ■ 設備投資の上期実績

(単位:百万円)

(単位:百万円)	13年度 通期実績	14年度 通期実績	15年度 (上期実績)	15年度 通期計画	14→15 通期増減
<b>国内事業合計(①+②+③)</b>	1,301	1,014	482	1,185	170
<b>①ベネフィット・ワン 小計</b>	950	720	313	884	164
情報システム投資	535	457	209	800	342
福利厚生関連投資	405	257	16	0	▲257
本社、事務所等(オフィス改装工事等)	10	5	89	85	79
<b>②ベネフィットワン・ヘルスケア 小計</b>	302	202	140	166	▲36
情報システム投資	291	192	138	166	▲27
<b>③ベネフィットワンソリューションズ 小計</b>	49	92	28	135	42
情報システム投資	49	92	28	135	42
<b>海外連結子会社合計(BOA、上海)</b>	8	17	16	28	10

## 財務状況

		14/9	15/3	15/9	15/3→15/9 増減
総資産	百万円	17,032	20,564	18,565	▲1,999
流動資産	百万円	10,552	13,446	12,537	▲908
固定資産	百万円	6,479	7,118	6,028	▲1,090
純資産	百万円	10,565	11,871	10,776	▲1,095
自己資本比率	%	61.0	57.0	57.5	+0.5pt

- 現預金 : ▲757
- 売掛金 : ▲356
- 預け金 : +500

福利厚生会員向け宿泊施設の  
売却等

- 親会社株主に帰属する  
四半期純利益 : +945
- 配当金の支払 : ▲983
- 自己株式の取得 : ▲831

## 経営指標

		14/9	15/3	15/9
営業利益率	%	12.5	15.5	12.7
経常利益率	%	12.5	15.4	12.3
当期(四半期)純利益率	%	7.7	9.2	7.9
一株当たり純利益	円	18.68	48.41	23.12

(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。

# 第2四半期決算 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)	14/9	15/9	増減
営業活動によるCF	512	1,213	+701
投資活動によるCF	▲880	224	+1,104
財務活動によるCF	▲893	▲1,856	▲962
現金及び現金同等物の期末残高	5,382	6,411	+1,029

## ●資金増加

- ・税金等調整前当期純利益 1,475
- ・減価償却費 372
- ・売上債権の減少 351

## ●資金減少

- ・仕入債務の減少 1,014
- ・法人税等の支払 765

## ●資金増加

- ・有形・無形固定資産の売却 864

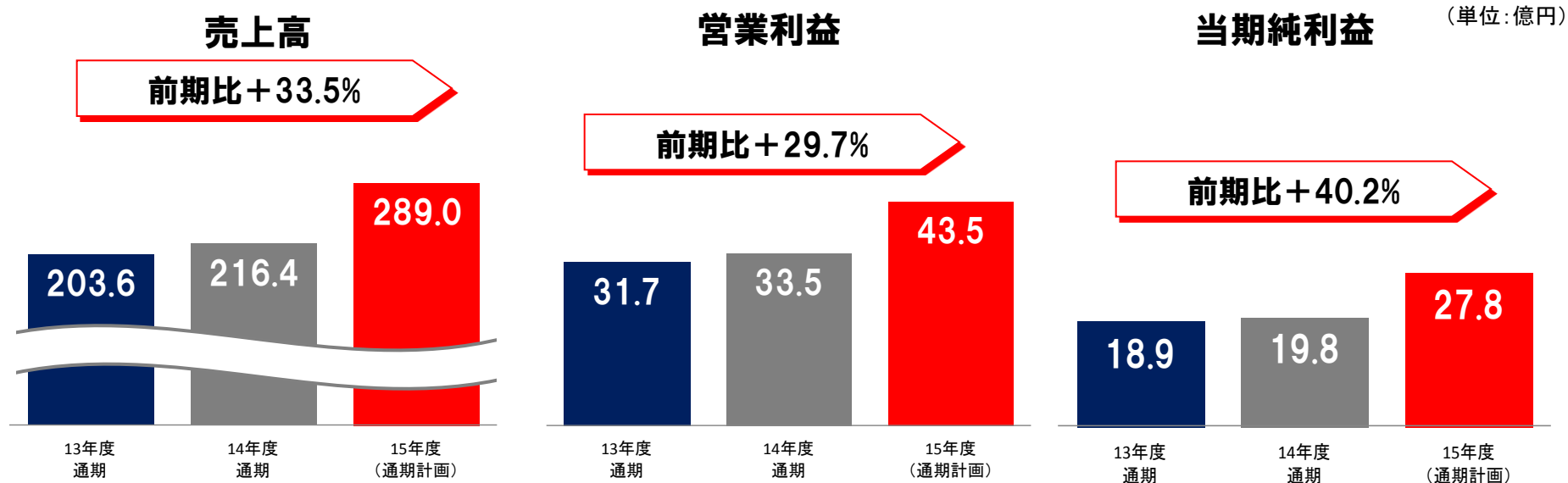
## ●資金減少

- ・有形・無形固定資産の取得 534

## ●資金減少

- ・配当金の支払 983
- ・自己株式の取得 832

## 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



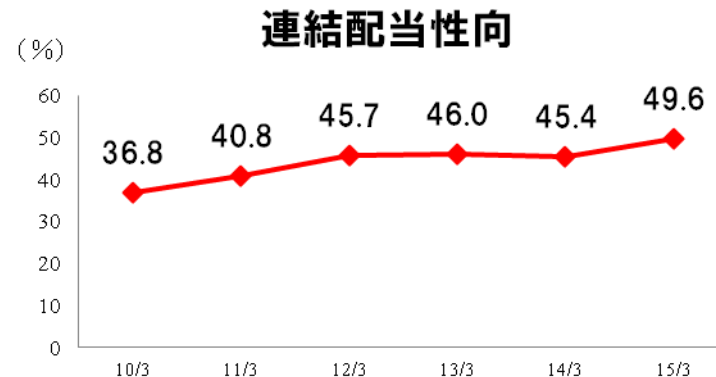
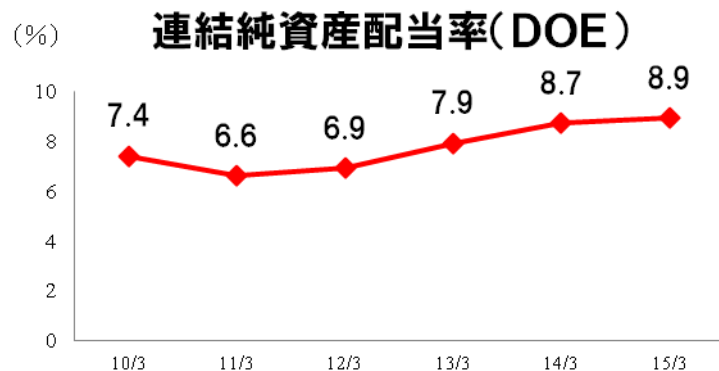
(単位: 百万円)	13年度	(%)	14年度	(%)	15年度 (計画)	(%)	13→14 増減	(%)	14→15 増減	(%)
売上高	20,356	(100.0)	21,642	(100.0)	28,900	(100.0)	1,285	+6.3%	7,257	+33.5%
営業利益	3,169	(15.6)	3,353	(15.5)	4,350	(15.1)	183	+5.8%	996	+29.7%
経常利益	3,145	(15.5)	3,343	(15.4)	4,350	(15.1)	197	+6.3%	1,006	+30.1%
当期純利益 ※	1,892	(9.3)	1,983	(9.2)	2,780	(9.6)	91	+4.8%	796	+40.2%

※15計画は「親会社株主に帰属する当期純利益」

# 経営成績および財務状況の推移

損益計算書		10年度 単体	11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 計画
売上高	(百万円)	14,690	14,959	17,610	20,356	21,642	28,900
前年比	(%)	+6.5%	+1.8%	+17.7%	+15.6%	+6.3%	+33.5%
売上総利益	(百万円)	5,620	5,900	6,688	7,538	8,352	10,437
前年比	(%)	▲4.8%	+5.0%	+13.4%	+12.7%	+10.8%	+25.0%
売上総利益率	(%)	+38.3%	+39.4%	+38.0%	+37.0%	+38.6%	+36.1%
営業利益	(百万円)	2,267	2,471	2,731	3,169	3,353	4,350
前年比	(%)	▲3.3%	+9.0%	+10.5%	+16.0%	+5.8%	+29.7%
営業利益率	(%)	+15.4%	+16.5%	+15.5%	+15.6%	+15.5%	+15.1%
経常利益	(百万円)	2,342	2,512	2,714	3,145	3,343	4,350
前年比	(%)	▲4.2%	+7.3%	+8.0%	+15.9%	+6.3%	+30.1%
経常利益率	(%)	+15.9%	+16.8%	+15.4%	+15.5%	+15.4%	+15.1%
当期純利益	(百万円)	1,350	1,447	1,623	1,892	1,983	2,780
前年比	(%)	▲9.4%	+7.2%	+12.2%	+16.5%	+4.8%	+40.2%
当期純利益率	(%)	+9.2%	+9.7%	+9.2%	+9.3%	+9.2%	+9.6%
貸借対照表							
総資産	(百万円)	12,409	15,283	16,316	18,480	20,564	-
流動資産	(百万円)	8,971	11,792	11,675	12,369	13,446	-
純資産	(百万円)	8,711	9,618	9,227	10,644	11,871	-
キャッシュフロー計算書							
営業活動によるCF	(百万円)	2,192	2,533	2,631	2,211	2,812	-
投資活動によるCF	(百万円)	▲ 43	167	▲ 1,821	▲ 1,717	▲ 1,859	-
財務活動によるCF	(百万円)	▲ 558	▲ 574	▲ 2,095	▲ 555	▲ 932	-
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	5,782	7,908	6,624	6,567	6,669	-

## 年間の純資産配当率5%以上、配当性向40%台を目安



経営指標		10年度 単体	11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結
自己資本比率	(%)	70.2%	62.9%	56.6%	56.7%	57.0%
総資産経常利益率(ROA)	(%)	19.8%	16.4%	17.2%	18.1%	17.1%
自己資本利益率(ROE)	(%)	16.2%	15.0%	17.2%	19.2%	17.9%
一株あたり純利益(EPS)	(円)	30.66	32.85	38.06	46.21	48.41
一株あたり純資産(DPS)	(円)	197.73	218.32	225.52	255.52	286.10
一株あたり配当額	(円)	12.5	15.0	17.5	21.0	24.0
配当性向	(%)	40.8%	45.7%	46.0%	45.4%	49.6%
純資産配当率(DOE)	(%)	6.6%	6.9%	7.9%	8.7%	8.9%

※2013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

※上記は当該株式分割を考慮し遡及修正を行った金額を記載

No	区分	事業名	提供サービス
1	BtoB	<b>福利厚生事業</b>	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
2		<b>インセンティブ事業</b>	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
3		<b>ヘルスケア事業</b>	健診サービス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
4		<b>BTM事業</b>	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
5		<b>コストダウン事業</b>	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
6		<b>ペイロール事業</b>	企業の給与計算業務のアウトソーシングサービス(持分法適用会社)
7	BtoC	<b>パーソナル事業</b>	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
8		<b>CRM事業</b>	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
9		<b>インバウンド事業</b>	訪日外国人向けサービスの提供や、社員旅行・イベントの企画運営 サービス
10	BtoB	<b>海外事業</b>	インセンティブ事業を主として7ヶ国で事業展開(連結子会社6社、持分法適用会社1社)



# 事業別売上高の推移

事業別売上高			10年度 単体	11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 計画
売上高		(百万円)	14,690	14,959	17,610	20,356	21,642	28,900
	前年比	(%)	+6.5%	+1.8%	+17.7%	+15.6%	+6.3%	+33.5%
B t o B	福利厚生事業	(百万円)	12,004	11,356	11,627	12,399	12,959	14,060
	前年比	(%)	+9.9%	▲5.4%	+2.4%	+6.6%	+4.5%	+8.5%
	インセンティブ事業	(百万円)	565	993	1,512	1,796	1,965	3,004
	前年比	(%)	+166.6%	+75.8%	+52.3%	+18.8%	+9.4%	+52.9%
	ヘルスケア事業	(百万円)	571	682	1,737	3,336	3,100	5,000
	前年比	(%)	▲28.6%	+19.4%	+154.5%	+92.1%	▲7.1%	+61.3%
	BTM事業	(百万円)	6	19	52	71	94	124
前年比	(%)	-	+218.9%	+170.4%	+35.7%	+32.8%	+31.4%	
	コストダウン事業	(百万円)	-	-	345	369	405	551
	前年比	(%)	-	-	-	+6.8%	+9.8%	+35.9%
B t o C	パーソナル事業	(百万円)	252	577	892	1,158	1,879	3,658
	前年比	(%)	-	+129.1%	+54.6%	+29.9%	+62.2%	+94.7%
	CRM事業	(百万円)	906	902	844	631	552	692
	前年比	(%)	▲26.6%	▲0.4%	▲6.4%	▲25.3%	▲12.5%	+25.5%
	インバウンド事業	(百万円)	-	14	66	29	29	269
	前年比	(%)	-	-	+387.6%	▲56.4%	+0.7%	+824.5%
海外事業		(百万円)	-	-	-	-	32	684
	前年比	(%)	-	-	-	-	-	+2021.9%

# 事業別営業利益の推移

事業別営業利益			10年度 単体	11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 計画
営業利益		(百万円)	2,267	2,471	2,731	3,169	3,353	4,350
前年比		(%)	▲3.3%	+9.0%	+10.5%	+16.0%	+5.8%	+29.7%
B t o B	福利厚生事業	(百万円)	2,412	2,284	2,119	2,461	2,530	2,800
	前年比	(%)	+7.1%	▲5.3%	▲7.2%	+16.1%	+2.8%	+10.7%
	インセンティブ事業	(百万円)	57	125	173	118	217	366
	前年比	(%)	-	+118.2%	+38.8%	▲31.9%	+84.5%	+68.6%
	ヘルスケア事業	(百万円)	▲ 91	1	134	179	96	270
	前年比	(%)	-	-	+9935.6%	+33.7%	▲46.2%	+180.6%
B t o C	BTM事業	(百万円)	▲ 82	▲ 50	▲ 15	10	6	25
	前年比	(%)	-	-	-	-	▲41.8%	+328.3%
	コストダウン事業	(百万円)	-	-	68	75	87	150
前年比	(%)	-	-	-	+9.7%	+16.0%	+72.4%	
B t o C	パーソナル事業	(百万円)	▲ 20	78	222	392	597	908
	前年比	(%)	-	-	+183.9%	+76.6%	+52.2%	+52.2%
	CRM事業	(百万円)	37	78	119	57	35	80
前年比	(%)	▲48.8%	+109.7%	+52.1%	▲52.0%	▲38.5%	+127.2%	
海外事業	インバウンド事業	(百万円)	▲ 14	▲ 25	▲ 19	▲ 6	▲ 6	0
	前年比	(%)	-	-	-	-	-	-
海外事業		(百万円)	-	-	-	▲ 6	▲ 96	▲ 144
	前年比	(%)	-	-	-	-	-	-

# 2016年3月期 事業別業績(上期)

売上高										営業利益									
(単位:百万円)	前期	計画	実績	前期比		計画比		通期計画	進捗率	前期	計画	実績	前期比		計画比		通期計画	進捗率	
				増減	(%)	増減	(%)						増減	(%)	増減	(%)			
<b>連結合計</b>	9,932	12,880	11,954	2,022	+20.4%	▲926	▲7.2%	28,900	41.4%	1,237	1,300	1,521	284	+22.9%	221	+17.0%	4,350	35.0%	
<b>①国内事業 小計</b>	9,925	12,744	11,857	1,932	+19.5%	▲887	▲7.0%	28,216	42.0%	1,281	1,413	1,626	346	+27.0%	213	+15.1%	4,493	36.2%	
B t o B	福利厚生	6,418	6,978	6,907	489	+7.6%	▲71	▲1.0%	14,060	49.1%	916	927	1,081	165	+18.0%	154	+16.6%	2,800	38.6%
	インセンティブ	878	1,280	1,129	252	+28.7%	▲150	▲11.7%	3,004	37.6%	96	132	170	74	+76.8%	38	+28.4%	366	46.4%
	ヘルスケア	1,082	1,852	1,458	376	+34.7%	▲394	▲21.3%	5,000	29.2%	▲16	▲28	▲70	▲54	-	▲42	-	270	-
	BTM	40	56	59	19	+48.5%	3	+5.6%	124	47.8%	▲5	7	9	14	-	3	+38.3%	25	36.7%
	コストダウン	194	256	231	36	+18.6%	▲26	▲10.0%	551	41.8%	33	60	42	9	+26.4%	▲18	▲30.0%	150	28.0%
B t o C	パーソナル	784	1,583	1,556	772	+98.5%	▲27	▲1.7%	3,658	42.5%	277	384	428	151	+54.7%	44	+11.6%	908	47.2%
	CRM	253	273	249	▲4	▲1.8%	▲24	▲8.8%	692	35.9%	20	▲22	28	8	+38.9%	51	-	80	35.5%
	インバウンド	15	140	13	▲2	▲15.2%	▲127	▲91.0%	269	4.7%	4	▲4	▲13	▲16	-	▲9	-	0	-
<b>②海外事業 小計</b>	7	136	97	90	+1287.1%	▲39	▲28.9%	684	14.1%	▲44	▲113	▲107	▲63	-	6	-	▲144	-	
中国	5	93	24	20	+440.2%	▲69	▲73.8%	517	4.7%	▲33	▲23	▲34	▲2	-	▲11	-	5	-	
USA	-	2	1	-	-	▲1	▲59.4%	10	8.1%	-	▲21	▲22	-	-	▲2	-	▲39	-	
シンガポール	2	6	3	1	+39.7%	▲2	▲42.0%	22	15.9%	▲11	▲18	▲17	▲6	-	1	-	▲26	-	
タイ	-	22	71	-	-	49	+223.1%	73	97.2%	-	▲18	▲1	-	-	17	-	▲30	-	
インドネシア	-	13	0	-	-	▲13	▲100.0%	59	0.0%	-	▲12	▲16	-	-	▲3	-	▲17	-	
ドイツ	-	0	0	-	-	0	-	4	-	-	▲21	▲16	-	-	5	-	▲37	-	

(注1) 主要事業を表示。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。

(注2) 上記の他、海外事業の持分法適用会社として、台湾に拠点を有します。＜参考＞上期持分法投資損失44百万円

# 「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:03-6870-3802 Mail:ir\_inquiry@benefit-one.co.jp URL:http://www.benefit-one.co.jp/

本資料は、2016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、2015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。