



Benefit one

株式会社ベネフィット・ワン

第21期 第2四半期のご報告

2015年4月1日 ~ 2015年9月30日

2015年度第2四半期決算のポイント

売上高は前年同期比 20.4%増、営業利益は同 22.9%増と順調に推移

売上高 **119.5** 億円

営業利益 **15.2** 億円

総会員数 (2015年9月) **734** 万人

- 福利厚生事業は会員増・コスト抑制により好調推移
- パーソナル事業は協業サービスの収益貢献本格化により大幅増収増益
- インセンティブ事業は利益率上昇、大幅増益

2015年度業績予想のポイント

売上高、利益ともに2桁台の成長率を継続

売上高 **289.0** 億円

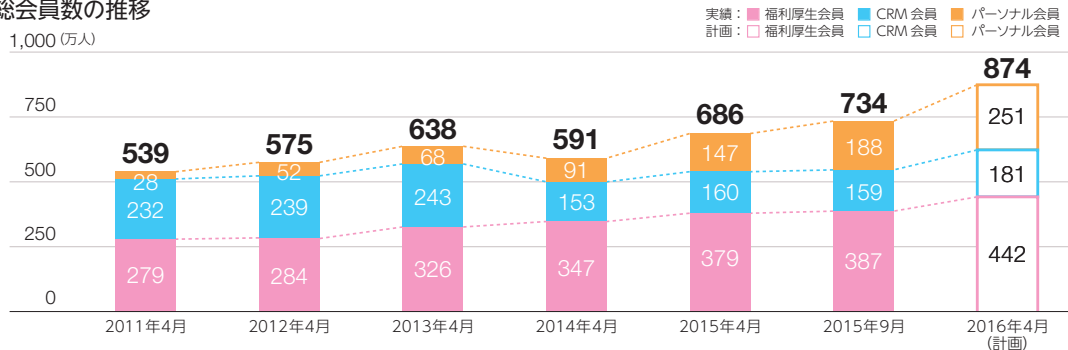
営業利益 **43.5** 億円

総会員数 (2016年4月) **874** 万人

- 人手不足・採用難背景に福利厚生導入企業拡大
- パーソナル事業はBtoC展開の中核として会員数拡大
- BTM事業は急成長を見込む
- ギフトカード事業やペイロール事業等の新規事業育成

■ 総会員数の推移

1,000 (万人)



Topics
& Newsテレビ東京系列
『カンブリア宮殿』
にて当社が紹介
されました。

2015年11月12日放送、
テレビ東京系列『カンブリア宮殿』にて当社が紹介されました。
見逃された方はビジネスオンデマンドでご覧いただけます。

※ビジネスオンデマンドは有料サービスです。

放送内容

ベネフィット・ワンが提供する「ベネフィット・ステーション」のビジネスモデルとその仕組みについて、創業時から現在に至るまでの経緯とともに、代表取締役社長 白石徳生が説明いたします。



広がる格安サービスの仕組み

ホテル、飲食、映画、更には農業体験まで、約90万件もの幅広いサービスを優待価格で提供している「ベネフィット・ステーション」。どんなサービスで、なぜ安くなるのか。「お得な割引サービス」の仕組みについて紹介しています。



福利厚生代行サービスの原点

98年の金融危機前の福利厚生は、保養所など企業単位で運営するのが主流な時代でした。しかし金融危機をきっかけに保養所を手放す企業が続出。そこで誕生したのが「福利厚生代行サービス」。当社が提供する福利厚生代行サービスの始まりについて紹介しています。



やる気を引き出すポイントプログラムを提供

人事考課では拾えない働き方をポイントで評価する報奨プログラム「インセンティブ・ポイント」は、社員がポイントを貯めて好きな商品と交換でき、貯める楽しみから社員のやる気をおおき、業績アップの効果を図るサービス。実際にこのサービスを導入している企業へ取材し、サービスの効果を紹介しています。

見逃したらビジネスオンデマンドで。



テレビ東京の
経済番組がパソコン・
スマホ・タブレットで
見放題!

月額 **500円** + 税



<http://txbiz.tv-tokyo.co.jp/>

テレビ東京ビジネスオンデマンドでは…

- 「カンブリア宮殿」を放送終了直後に配信しています。
- テレビ東京の放送していない地域でも、パソコン・スマホ・タブレットで視聴いただけます。
- 2012年10月分から視聴いただけます。



代表取締役社長 白石 徳生

次の10年に向けた 飛躍のチャンスをつえ、 事業の長期安定と 急成長を実現します。

人手不足と景気改善による追い風を受け、引き続き計画を上回る利益を確保した上期。成長プロセスの第3ステージと位置付けた当期からは、事業ドメインを「BtoB」「BtoC」の2軸で捉えた戦略を推進し、更なるステップアップに向けて積極的なチャレンジを行っています。

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。

Q 上期の営業状況について、まず主力事業による取り組みからお聞かせください。

福利厚生を中心とする主力事業が 増収増益を牽引。

この上期は、前期比で20%超の増収増益を達成しました。計画比では売上高が未達となったものの、営業利益は約2.2億円の上振れで、経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益も計画以上の成果を上げました。主力事業

では、福利厚生事業、パーソナル事業、インセンティブ事業が好調に推移し、全体の収益を牽引しました。

福利厚生事業は、会員数が前年同期比で約35万人増加し会費収入が拡大したことに加え、オペレーション改善によるコスト抑制効果が増益に寄与しています。パーソナル事業は、今年2月に開始したソフトバンクグループとの協業サービス「とく放題」の収益貢献が本格化し、売上・利益ともに大きく躍進しました。インセンティブ事業は、ポイン

トの退蔵益が増加したことで利益率が上昇し、大幅な増益となりました。

一方、ヘルスケア事業は、健診サービス・保健指導ともに売上を伸ばしたものの、健診サービスの売上高の伸びに対し業務オペレーションの効率化が遅れ、減益となりました。下期以降は価格改定や効率化施策による収益性の改善を進め、来期は再び増収増益を予定しています。

Q では、新規事業の取り組みはいかがでしたか？

BTM事業の急成長と高収益化に期待。 新たにギフトカード事業とペイロール事業がスタート。

出張支援サービスを提供するBTM(Business Travel Management)事業 **CLOSE UP ① BTM事業の高収益化** は、概ね計画通りの業績となりました。ビジネスホテルなど宿

泊施設の開拓に注力することで利便性と収益の向上を図っており、企業の間接コスト削減やコンプライアンス強化のニーズが高まる中、今後の急成長と高収益化が期待できると考えています。

訪日外国人向けサービスを提供するインバウンド事業は、まだ売上規模は小さいものの、台湾を皮切りに海外拠点で訪日観光客へのサービス提供を開始し、下期以降の本格展開に向けて販路の拡大を進めました。

新たな動きとしては、今年4月に株式会社ジャックスとの業務提携による「Visaプリペイドカード」の提供を発表し、これを企業のオリジナルギフトカードとして従業員等に発行するギフトカード事業を立ち上げました。

また8月には、株式会社パソナグループとの共同出資により、給与計算業務等を受託する「株式会社ベネフィットワン・ペイロール」を設立し、ペイロール事業を立ち上げまし

CLOSE UP ①

BTM事業の高収益化

国内のBTM(Business Travel Management=出張旅費等の管理支援サービス)市場規模は、国内旅行支出の3分の1に相当する6.5兆円と推定されます。(当社調べ)

当社は、顧客企業の新規開拓を強化しつつ、交通機関よりも利益率の高い国内における出張用宿泊施設の開拓に注力し、直接提携を強化することで、BTM事業の高収益化を目指します。

また来期からは、海外出張のBTM需要にも対応すべく、商品ラインナップを拡充し、収益機会の拡大を図っていきます。



た。これについては、BPO（業務の外部委託）サービスのワンストップソリューションを提供する「BtoB」展開の一環として、このあと説明させていただきます。

Q 第3ステージを迎えた成長戦略についてご説明願います。

BPOサービスのワンストップソリューションを深耕しつつ、サービス流通システムの確立へ。

これまでの当社の成長プロセスは、スケールメリットを追求する「第1ステージ」と、多角化を推進する「第2ステージ」を経てきました。そして当期からは「第3ステージ」へ移行し、事業ドメインを「BtoB」と「BtoC」の2つの軸で捉えた成長戦略を進めています。

その中で「BtoB」展開は、企業の人事データを活かし、BPOサービスのワンストップソリューションを提供するもので、福利厚生事業やインセンティブ事業から、購買系業務を請け負うコストダウン事業とBTM事業、そして医療・健康関連のサポートをするヘルスケア事業や給与周りのデータを管理するペイロール事業へと深耕しつつあります。

前述の新会社ベネフィットワン・ペイロールは、当社が従来提供してきたBPOサービスとのシナジーを活かし、既存および新規の顧客企業から給与計算や勤怠管理等の業務を受託していきます。

こうした当社の「BtoB」展開は、BPOサービスの提供を金融商品や他の物品・サービスの販売等に結び付け、収益性を高めていることが特長です。

そして「BtoC」展開の方では、サービス流通システムの

確立に向けて、ユーザー課金型のサービスマッチングサイトを構築していきます。そのための取り組みとして、当社は「とく放題」等を通じて拡大した個人会員に対し、サービス利用率を高めるべく、「グルメ」「エンタテインメント」 **CLOSE UP 2** エンタテインメント事業 「ヘルスケア」の3つを戦略的コンテンツと位置付け、高い付加価値を提供していく考えです。

また、ユーザー課金型のサービス流通システムの確立には「サービスの格付け」を行う機能が必要と考えており、仕組みの構築を進めているところです。

Q 下期の展開と通期業績の見通しをお聞かせください。

中小企業の獲得に向けて福利厚生の代理店施策を推進。 通期業績は過去最高益の更新を予想。

下期は、福利厚生事業の中小企業会員を獲得するための代理店施策を加速させます。大手通信会社や金融機関等を福利厚生事業の代理店とする取り組みで、各社の商材とあわせ福利厚生を提案していきます。

来年4月の有料会員数目標として掲げる874万人については、この代理店施策による獲得を見込んでいませんが、中小企業向けの新たな販売チャネルとして、今後次第に会員数拡大に寄与していくものと期待しています。

また、先に述べました「BtoC」展開による3つの戦略的コンテンツのうち、「エンタテインメント」については、チケットレスのプレイガイドサービスを会員企業および一般個人向

エンタテインメント事業

当社福利厚生サービス「ベネフィット・ステーション」の中でも、観劇・映画・コンサートチケット等エンタテインメント分野のサービス利用は急拡大しています。当社は、会員企業の社員に販売するコンサート等のチケットについて、新たにスマートフォンの画面で本人認証を行う「チケットレス化」を開始しました。

また、チケットレスのプレイガイドサービスを会員企業および一般個人向けに提供する新事業として「エンタテインメント事業」を立ち上げました。興業側の手数料を不要とする会員制課金サービスにより、高い利便性と合理的な価格設定を打ち出したプレイガイドサービスを提供し、「BtoC」展開を加速していきます。

BtoC向け エンタテインメント事業の強化



けに提供する新事業を立ち上げました。

通期の連結業績については、今のところ期初の予想数値を変更せず、売上高289億円(前期比33.5%)、営業利益43億5千万円(同29.7%増)、経常利益43億5千万円(同30.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益27億8千万円(同40.2%増)と、過去最高益の更新を見込んでいます。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

持続的成長に向けてストック型ビジネスを 積み上げ、より大きな社会的貢献を果たす企業へ進化。

私たちは、来年3月に会社設立20周年を迎えます。現在の事業環境は、人手不足と景気改善による追い風に加え、

ヘルスケア関連やコンプライアンス関連の対応を企業に求める法改正と国策が、当社に極めて有利な状況をもたらしています。その中で20周年という節目を迎える当期は、私たちにとって、次の10年に向けた飛躍のチャンスであると捉えています。

次の10年間は、成長の勢いを持続するために必要なストック型のビジネスを着実に積み上げながら、より大きな社会的貢献を果たす企業へ進化してまいります。

株主の皆様には、事業の長期安定と急成長を約束できる企業としてご期待いただき、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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 [2015年9月30日現在]	前期末 [2015年3月31日現在]
資産の部		
流動資産	12,537	13,446
固定資産	6,028	7,118
有形固定資産	1,677	2,465
無形固定資産	1,798	1,764
投資その他の資産	2,552	2,887
資産合計	18,565	20,564
負債の部		
流動負債	7,108	8,131
固定負債	680	561
負債合計	7,789	8,692
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	10,020	10,135
自己株式	△2,562	△1,730
株主資本合計	10,453	11,400
その他の包括利益累計額	228	322
非支配株主持分	93	148
純資産合計	10,776	11,871
負債純資産合計	18,565	20,564

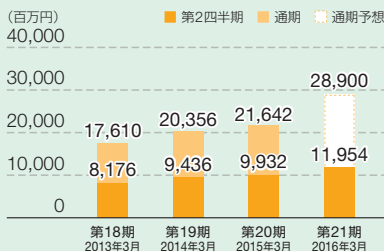
四半期連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

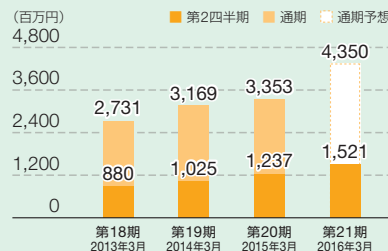
科目	当第2四半期連結累計 [2015年4月1日から 2015年9月30日まで]	前第2四半期連結累計 [2014年4月1日から 2014年9月30日まで]
売上高	11,954	9,932
売上原価	7,388	6,176
売上総利益	4,565	3,755
販売費及び一般管理費	3,043	2,517
営業利益	1,521	1,237
営業外収益	32	26
営業外費用	83	25
経常利益	1,470	1,237
特別利益	4	—
税金等調整前四半期純利益	1,475	1,237
法人税、住民税及び事業税	614	515
法人税等調整額	△44	△29
四半期純利益	904	752
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△40	△13
親会社株主に帰属する四半期純利益	945	765

経営指標の 推移

● 売上高



● 営業利益



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	前第2四半期連結累計
	[2015年4月1日から 2015年9月30日まで]	[2014年4月1日から 2014年9月30日まで]
営業活動による キャッシュ・フロー	1,213	512
投資活動による キャッシュ・フロー	224	△ 880
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,855	△ 893
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△18	9
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△ 436	△ 1,251
現金及び現金同等物の 期首残高	6,669	6,567
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	178	65
現金及び現金同等物の 四半期末残高	6,411	5,382

IRに関する詳しい情報は

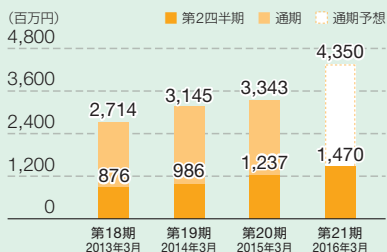
ホームページにて最新の決算短信、
決算説明会資料等を掲載しております。
また、随時IR情報の発信も
行っておりますので、ぜひご覧ください。



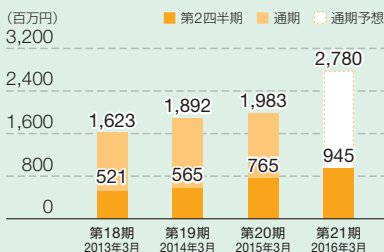
ベネフィット・ワン IR

検索

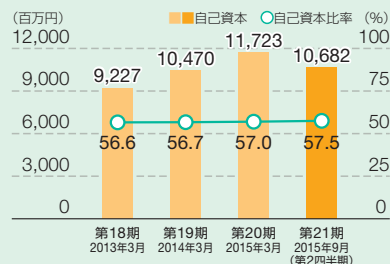
● 経常利益



● 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



● 自己資本/自己資本比率





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・ステーション株主様コースA
2,000株以上	ベネフィット・ステーション株主様コースB

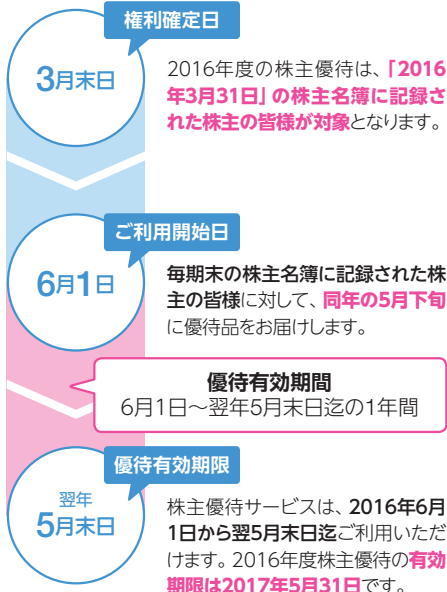


※株主様コースBは、宿泊メニューを中心に株主様コースAのサービス内容をより優遇したものです。
※会報誌は優待品に含まれません。会報誌の内容につきましては、会員専用サイト(<http://www.benefit-one.co.jp/>)をご参照ください。

● 2016年度株主優待におけるサービスメニューとガイドブックについて

2016年度株主優待につきましては、レストランや宿泊等、利用頻度が高く使いやすいサービスを重点的に拡充するとともに、一部サービスの見直しを実施いたします。また、サービスのご案内はWEB閲覧とさせていただきます。ガイドブックにつきましてはご希望される方にお配りする予定です。

● 2016年度優待の流れ



ログインID・パスワードについてのご案内

ログインIDについて 3パターンのアカウントがございます。

- 1 会員証のカード台紙に記載の会員ID**
※ログインIDは、ハイフンありでも、なしでもログイン可能です。
- 2 ご自身でログイン設定されたメールアドレスもしくはMy KEY**
- 3 ご自身でログイン設定されたYahoo! JAPAN ID、Google ID**
※コンビニ端末で発券する場合は**1**の会員IDと、**1**の会員IDに紐づいたパスワードが必要となります。

1 会員ID
123456-789-012345

パスワードについて 2パターンのパスワードがございます。
※大文字・小文字を識別します。半角でご入力ください。

A 会員証のカード台紙に記載の初期パスワード(6～8桁) **A 初期パスワード**
Abcd1234

B ご自身で変更された半角英数字8桁以上20桁以内のパスワード
※**1 2 3**それぞれのアカウントでパスワードが異なります。
各アカウントに紐づいたパスワード変更が可能です。

会員証のカード台紙



※ご契約内容によって、会員証のデザイン機能、および会員IDの記載位置、カード台紙のデザインが異なる場合がございます。

大切な日のお食事を、
ここにしかない特別価格で

プレミアム ダイニング
Premium
DINING

プレミアムダイニングとは **会員制優待グルメサイト**
～ここでしか味わえないプレミアムな体験～

接待や会食。もしくは、大切な人との記念日や、自分へのご褒美といった特別な日。
そんな大切な時間を彩るお店選びは、失敗したくないもの。
新しく登場する「プレミアムダイニング」は、そんな“はずせない”シチュエーションにこそ
おすすめしたい高級店のみを特典付きで紹介したサイトです。

■ 加盟店ラインナップ

東京 | 新宿 **ヒルトン東京**

ホテルプッフェ マーブラウンジ



アクセス 新宿駅西口より徒歩約10分

開放感あふれる
24時間営業の
ダイナミック・ダイニング空間。



京都 | 七条 **ハイアットリージェンシー 京都**

日本料理 東山(Touzan)



アクセス 京阪本線七条駅より徒歩約4分



京都近郊の地産地消に
こだわる日本料理に舌鼓。

大阪 | 天満橋 **帝国ホテル 大阪**

ホテルレストラン 鉄板焼 嘉門



アクセス JR大阪駅桜橋口より送迎約15分

目と耳で味わう
鉄板焼の
醍醐味。

愛知 | 名古屋 **中国名菜 來杏**

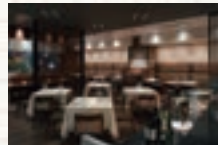


厳選された
日本の旬の食材と、
中国料理の粋の
融合に、
舌鼓を打つ。

アクセス
名鉄名古屋駅より
徒歩約5分

福岡 | 中洲 **博多エクセルホテル東急**

グリルレストラン
あか牛グリル専門店 **チャコールグリル 樺**



アクセス 地下鉄中洲川端駅1番出口より徒歩約1分

熊本県阿蘇の
牧場から産地直送、
肉本来の味を
炭火焼で堪能。

**お得なクーポンの
入手はこちらから**

● ベネフィット・ステーション トップページ



スマートフォン・PCで

ベネフィット



ベネフィット・ステーションと同じ会員ID・パスワードでログイン!

● 食ベタイムPCサイト



おすすめ
会員特典は
こちら

● プレミアムダイニングPCサイト



お住まいの
エリアの
人気ランキング
をチェック

※特典ご利用時の注意事項は会員専用サイトであらかじめご確認の上、クーポンをダウンロードし、店舗へご提示ください。※本誌面の提示、会員証の提示では特典は受けられません。
※他のサービス・割引クーポンとの併用はできません。掲載の内容は2015年11月の情報です。最新の情報およびクーポン在庫状況は会員専用サイトにてご確認ください。※画像はイメージです。

会社概要 (2015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
所在地 〒163-1035
 東京都新宿区西新宿三丁目7番1号
 新宿パークタワー 35階
従業員数 1,041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	取締役	桃崎有治
	取締役 尾崎賢治	常勤監査役	加藤佳男
	取締役 太田 努	監査役	藤池智則
	取締役 若本博隆	監査役	中川 惇
	取締役 仲瀬裕子	監査役	後藤 健

株式情報 (2015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 4,467,630株を含む)
株主数 8,336 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	54.83
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,499,098	3.69
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,180,400	2.90
白石 徳生	1,050,400	2.58
CBNY—GOVERNMENT OF NORWAY	843,702	2.07
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	797,800	1.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	686,500	1.69
伊藤忠商事株式会社	613,800	1.51
株式会社ホワイトアンドストーン	449,600	1.11
BBH FOR MATTHEWS ASIA GROWTH FUND	433,800	1.07

※上記のほか、当社が保有している自己株式4,467,630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