

2016年3月期 決算説明会

株式会社ベネフィット・ワン
東証一部(2412)

2016年5月9日

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

- 1. 2016年3月期 決算概要** … p. 2 ~ 9
- 2. 2017年3月期 業績予想** … p.10~20
- 3. 今後の成長戦略** … p.21~37
- 4. DATABOOK** … p.38~51

1. 2016年3月期 決算概要

2. 2017年3月期 業績予想

3. 今後の成長戦略

4. DATABOOK

● 売上高 **260.5億円**

前期比 +44.1億円
(+20.4%)

計画比 ▲28.5億円
(▲9.8%)

● 営業利益 **43.6億円**

前期比 +10.0億円
(+29.9%)

計画比 +5百万円
(+0.1%)

● 経常利益 **43.1億円**

前期比 +9.7億円
(+29.0%)

計画比 ▲0.4億円
(▲0.8%)

営業利益 前期比10.0億円増

① 福利厚生  増収増益  +7.3 億円

② パーソナル  増収増益  +3.8 億円

③ インセンティブ  増収増益  +1.2 億円

④ ヘルスケア  増収減益  ▲1.3 億円

⑤ 海外事業 (連結組み入れ開始)  ▲1.3 億円[※]

※ USA、タイ、インドネシア、ドイツの連結組み入れ開始により▲1.3億円

営業利益 計画達成

①	福利厚生 会費収入増、BPR効果で収益増加	+4.6 億円
②	パーソナル 個人会員の獲得順調	+0.7 億円
③	インセンティブ 新規取引先のポイント予算が想定下回る	▲0.3 億円
④	ヘルスケア オペレーション標準化・BPRの遅れ	▲3.0 億円
⑤	海外事業 市場開拓ステージにあり、収益化の遅れ	▲0.8 億円
⑥	その他事業 コストダウン、インバウンド等の未達	▲1.2 億円

売上高 **139.2** 億円 / 営業利益 **32.6** 億円

前期比+7.4%、計画比▲1.0%

前期比+28.7%、計画比+16.3%

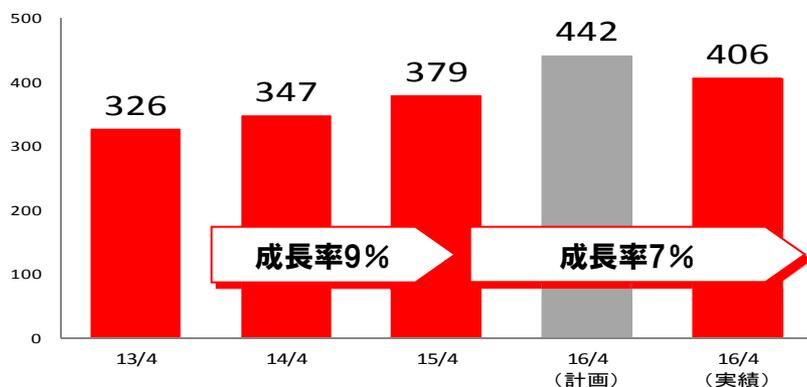
前期比

- ・ 会員数増加で会費収入伸びる
- ・ BPR推進によるオペレーションの効率化も奏功し、大幅な増収増益を達成

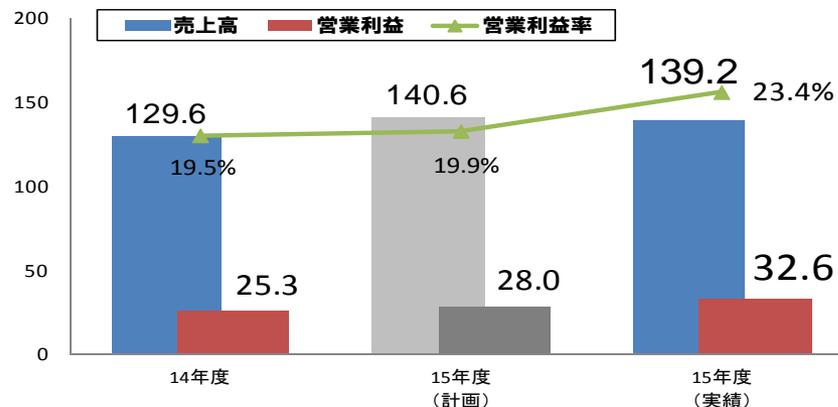
計画比

- ・ 会費収入見込み通り、カフェテリアプラン導入増加で収益押し上げ
- ・ 補助金、その他費用のコントロールにより、営業利益は計画を4.6億円上回る

● 福利厚生会員数(単位:万人)



● 業績(単位:億円)



売上高 **35.3** 億円 / 営業利益 **9.7** 億円

前期比+88.1%、計画比▲3.4%

前期比+63.3%、計画比+7.3%

前期比

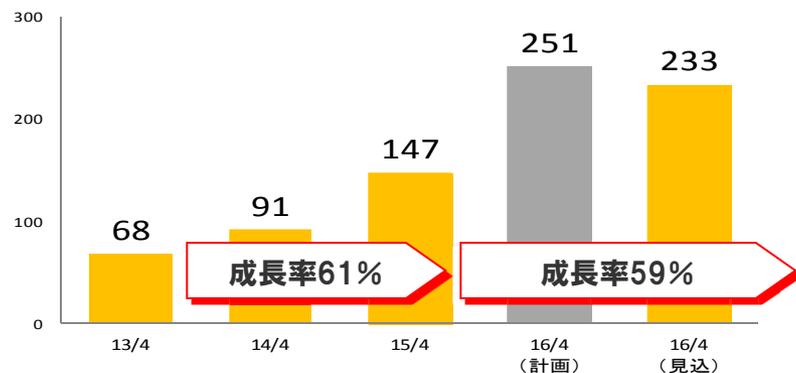
- ・ パートナー協業による個人会員獲得が大幅に進み、売上高前期比1.9倍
- ・ 会員リテンションの為のプロモーション費用吸収し、営業利益は3.8億円増と大幅増益

計画比

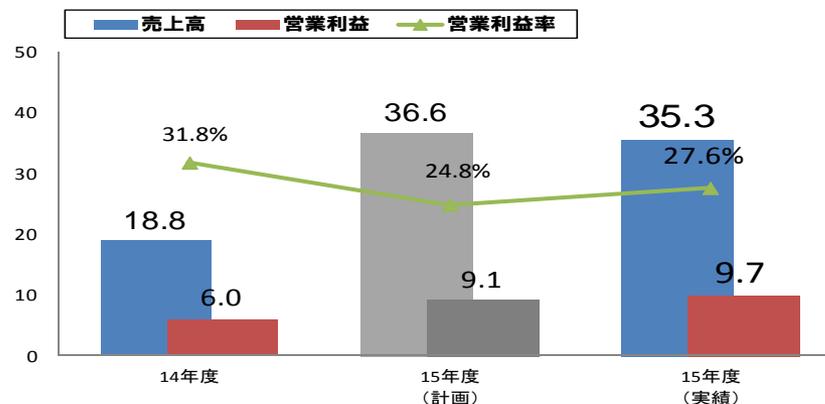
- ・ 2016年4月の有料会員数233万人見込^(※)、売上高計画比▲1.2億円
- ・ キャンペーン費用のコントロール等により、営業利益は計画比+0.7億円

※16/4有料会員数は実績確定前のため見込値

● パーソナル会員数(単位:万人)



● 業績(単位:億円)



売上高 **24.4** 億円 / 営業利益 **3.3** 億円

前期比+24.3%、計画比▲18.7%

前期比+53.0%、計画比▲9.2%

前期比

- ・ ポイント交換増や退蔵益増(+28百万円)により粗利+1.3億円
- ・ 人員・プロモーション等の増強費用を吸収し、営業利益は+1.2億円と増収増益

計画比

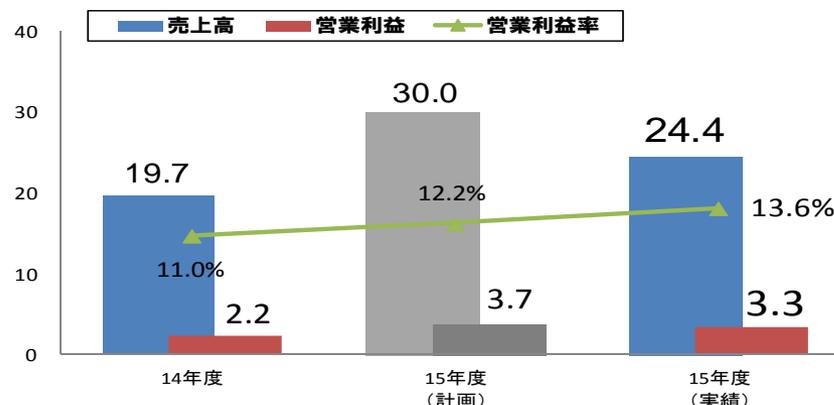
- ・ 引き合い増加するも、1社当たり予算枠が想定に届かず。ポイント付与・交換は未達
- ・ 交換差益率や販管費は計画内コントロール

● 付与ポイントと交換率

(単位:億円)	14年度	15年度 (計画)	15年度 (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	35.8	54.6	38.7	2.9	▲ 15.9
現得	31.1	33.7	34.0	2.9	0.3
新規	4.7	20.9	4.7	▲ 0.0	▲ 16.2
付与ポイント累積額	58.9	85.3	69.3	10.5	▲ 15.9
交換率	41.1%	41.4%	41.6%	+0.6pt	+0.3pt

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)



売上高 **42.6** 億円 / 営業損益 **▲0.3** 億円
 (一時費用除く実質営業利益 5百万円)

前期比+37.3%、計画比▲14.9%

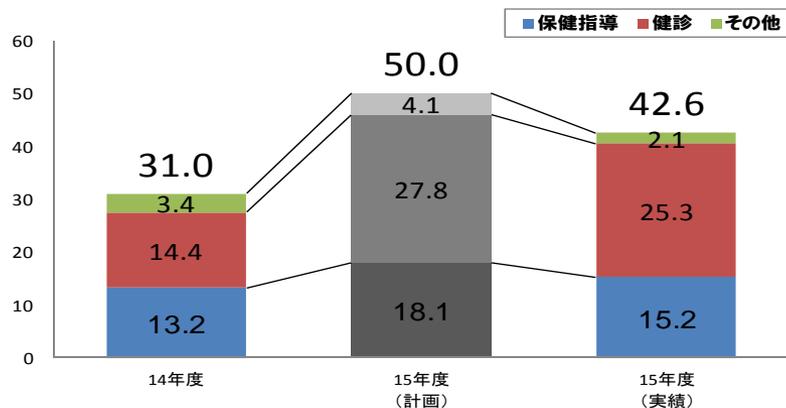
前期比

- 健診納品件数・保健指導実施件数ともに大幅増加し売上高+11.6億円
- 一方、新規取引先のカスタマイズオペレーションを吸収できず追加業務負担が発生

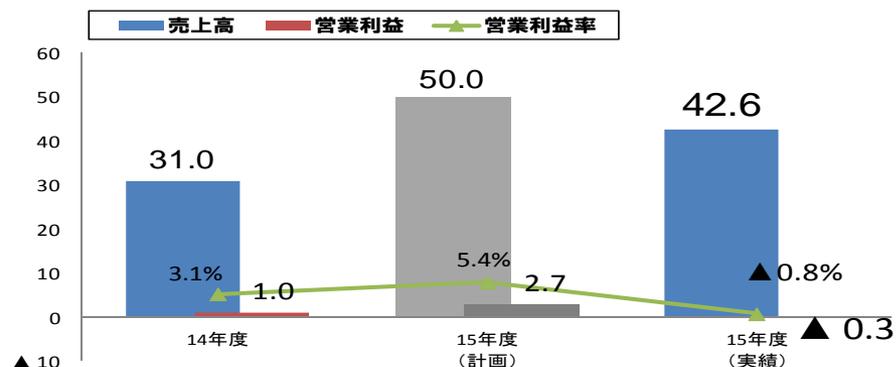
計画比

- ソフトウェア資産再評価等に伴う一時的な損失38百万円を計上
- 上期オペレーションの非効率に伴う納品遅れを期末に挽回
一時損失除く実質営業利益は5百万円の黒字

● 売上高の内訳(単位:億円)



● 業績(単位:億円)



1. 2016年3月期 決算概要

2. 2017年3月期 業績予想

3. 今後の成長戦略

4. DATABOOK

- 売上高 **302.0億円** 前期比 **+41.5**億円
(+15.9%)
- 営業利益 **53.5億円** 前期比 **+9.9**億円
(+22.8%)
- 経常利益 **53.5億円** 前期比 **+10.4**億円
(+24.0%)

営業利益 前期比9.9億円増の要因

①	福利厚生 アライアンス強化による販路拡大	+0.6 億円
②	パーソナル 協業先拡大による更なる個人会員増	+4.3 億円
③	インセンティブ 受注単価の高い販促マーケットへの注力	+1.2 億円
④	ヘルスケア 取引条件改善・標準化による収益改善	+1.8 億円
⑤	海外事業 顧客取引先の着実な拡大	+1.0 億円
⑥	その他事業	+1.0 億円

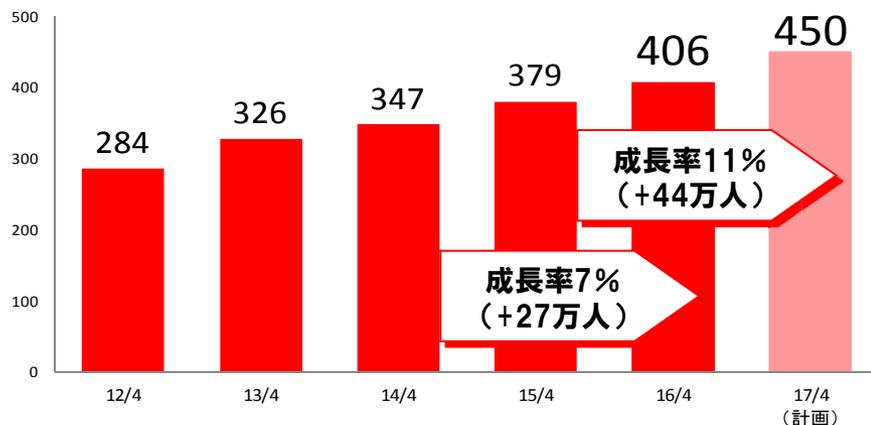
売上高 **143.8** 億円 / 営業利益 **33.2** 億円

前期比+3.3%

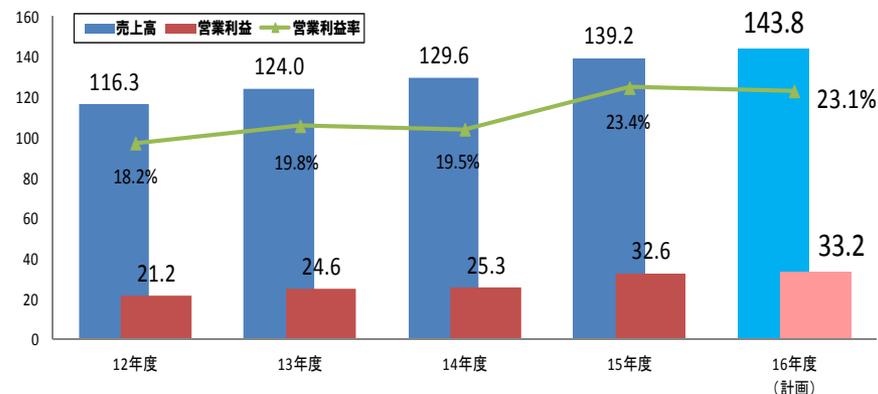
前期比+2.0%

- ・ 4月期初立ち上がり会員数406万人(前期比+7%)
- ・ 会員増、セールスマックス変化等で売上高は+4.6億円(前期比+3.3%)
- ・ 売上増に対し、原価は▲1.7億円(BPR効果継続。補助金見直し等)
- ・ 粗利率の改善(+2.8ポイント)で販管費のシステム・プロモーション費用増を吸収
- ・ 営業利益率は23.1%(前期比▲0.3ポイント)

● 福利厚生会員数(単位:万人)



● 業績(単位:億円)



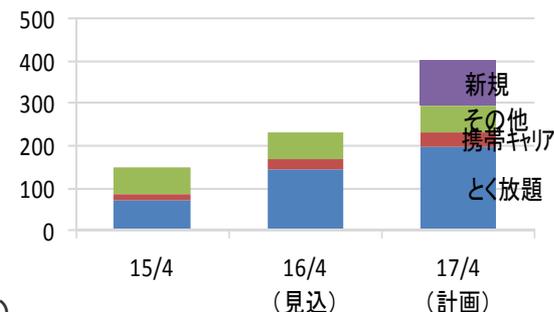
売上高 **51.7** 億円 / 営業利益 **14.1** 億円

前期比+46.2%

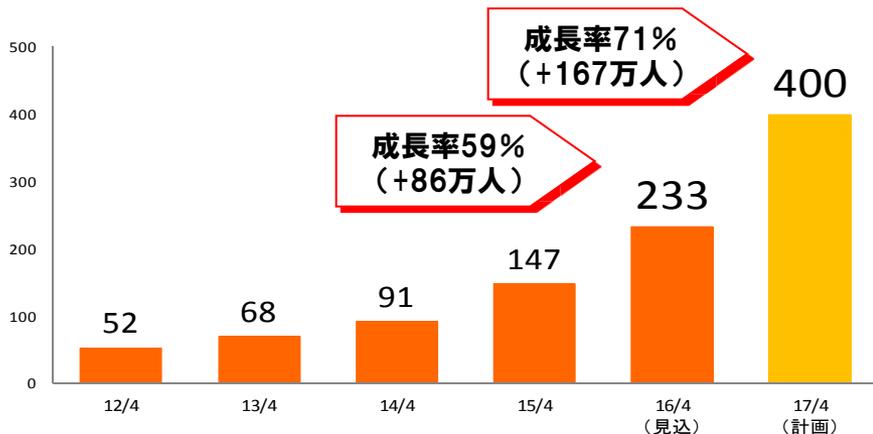
前期比+44.3%

- 4月期初立ち上がり会員数233万人見込(※)(前期比+59%)
- とく放題等携帯キャリア協業を中心に、下期からは生活インフラ関連にも協業先を拡大。売上高+16.3億円
- UU率アップ、リテンション施策に戦略投資
- 営業利益+4.3億円で成長牽引

会員数の内訳

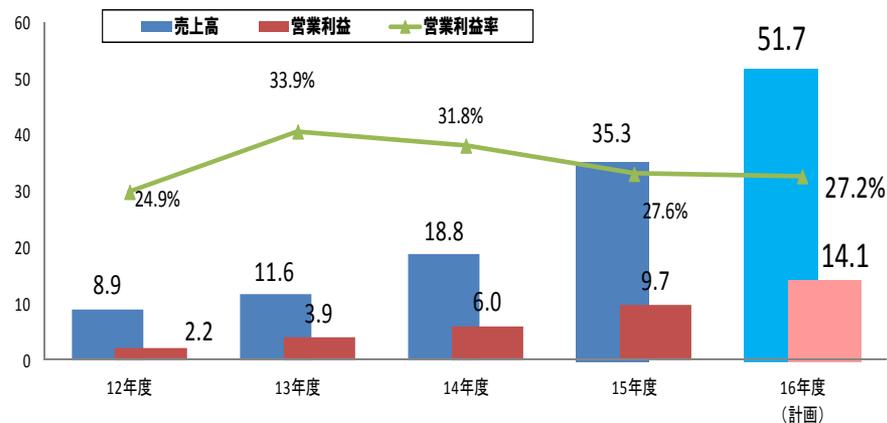


● パーソナル会員数の推移(単位:万人)



※ 16/4有料会員数は実績確定前のため見込値

● 業績(単位:億円)



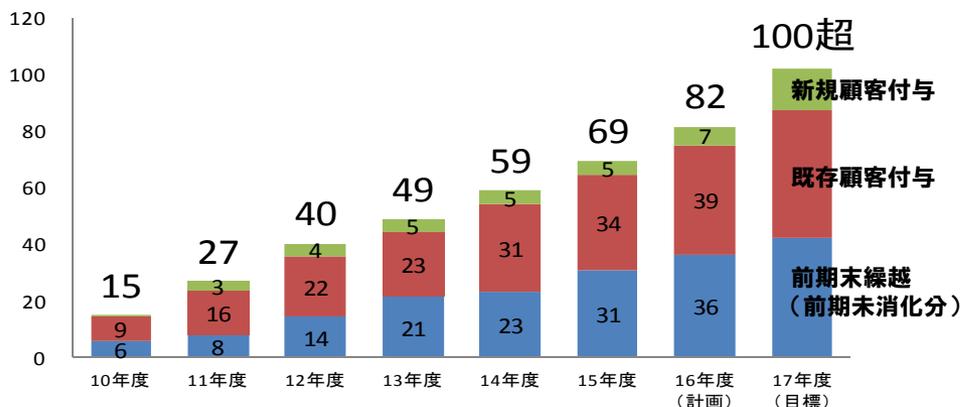
売上高 **30.7** 億円 / 営業利益 **4.5** 億円

前期比+25.5%

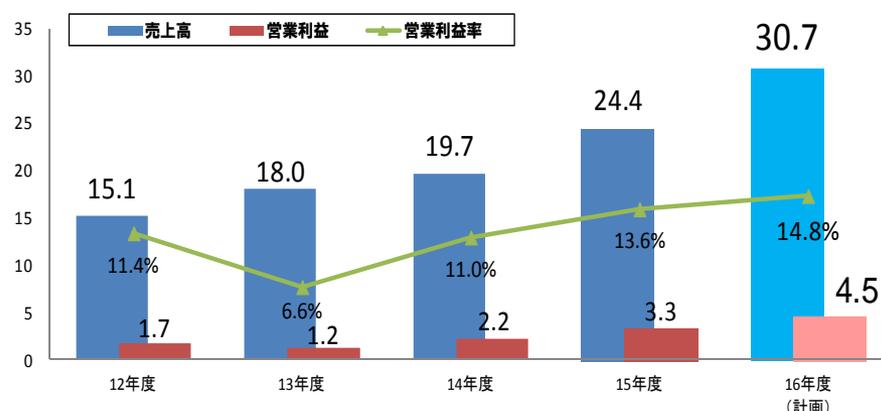
前期比+36.6%

- 前期繰越ポイント36億円(+6億円)
- 新規取引先付与ポイント7億円計画(+2億円)、既存取引先付与ポイントも増加
- 新規は受注単価の高い大手企業や販促マーケットに注力(ターゲット業界:製薬、通信等)
- ポイント付与増に伴い、売上高30.7億円(+6.2億円)
- 仕入条件の改善により、交換差益率アップ(前期比0.9ポイント改善計画)

● 付与ポイント累積額の推移(単位:億円)



● 業績(単位:億円)



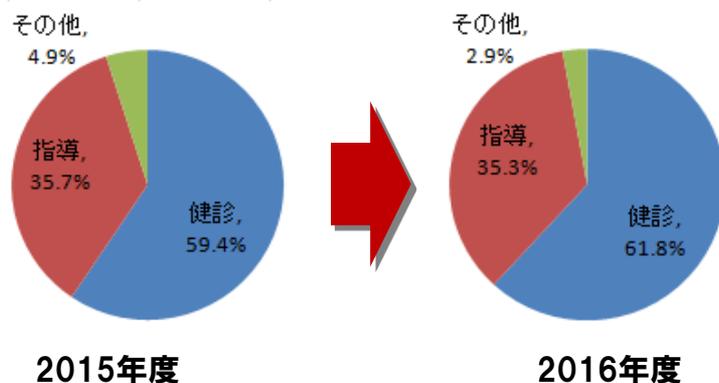
売上高 **45.1** 億円 / 営業利益 **1.5** 億円

前期比+6.0%

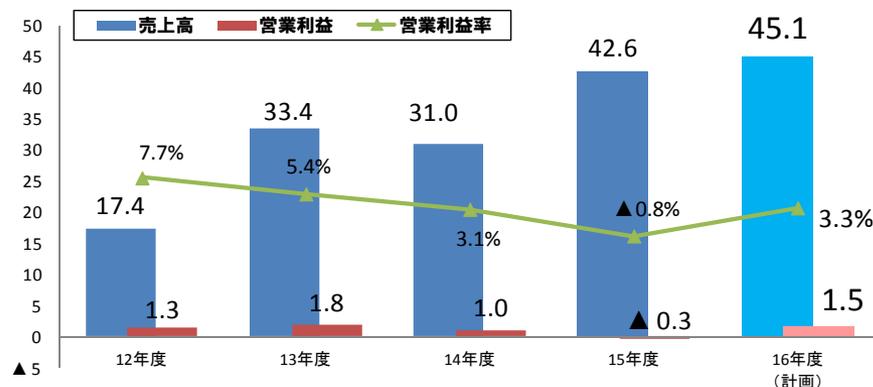
前期は▲0.3億円

- ・ 売上高+2.5億円
- ・ 不採算案件の見直しや取引条件・業務見直しによるオペレーション工数削減、品質管理の体制を強化
- ・ 下期より収益改善の取り組み効果。通期の営業利益は1.5億円(+1.8億円)

● 売上高構成比



● 業績の推移(単位:億円)



⑤ 海外事業(持分法の台湾を除く)

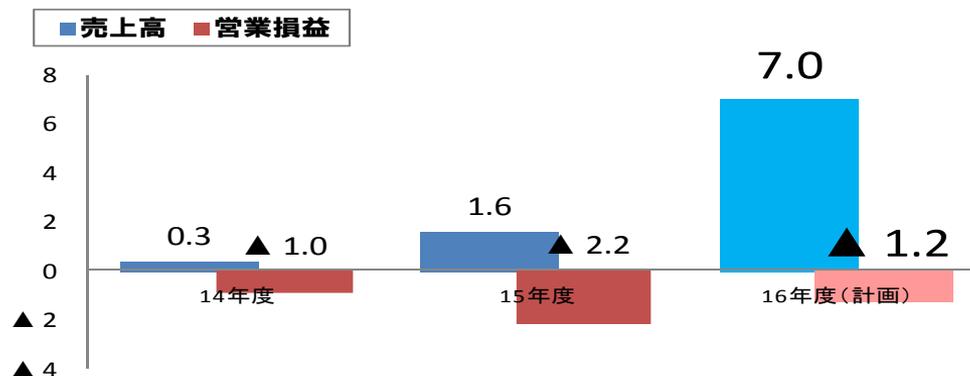
売上高 **7.0** 億円 / 営業損益 **▲1.2** 億円

前期比+349.0%

前期は▲2.2億円

拠点	既存取引先の主な業種	今後の施策
中国	製薬、製造、小売	地場有力代理店の活用
USA	製造、不動産	レコグニション・コミュニケーションマーケットへの参入
シンガポール	金融、物流、サービス	地場パートナー協業による営業・サービス品質のテコ入れ
タイ	製造、通信、金融	タイタバコ、AISとの取引増加→売上+1.6億円
インドネシア	IT、製造	販促予算の大きいカーディーラー、生損保への注力
ドイツ	—	協業先ネットワークの活用

● 業績の推移(単位:億円)



⑤ 海外事業(拠点別)

● 海外拠点別の損益計画

(単位:百万円)		14実績	15実績	16計画	14→15 増減	15→16 増減
中国	売上高	22	67	239	+45	+173
	営業損益	▲ 64	▲ 62	▲ 27	+2	+35
USA	売上高	0	2	65	+2	+64
	営業損益	0	▲ 41	▲ 29	▲41	+12
シンガポール	売上高	10	7	22	▲3	+15
	営業損益	▲ 33	▲ 33	▲ 20	▲1	+13
タイ	売上高	-	84	246	-	+161
	営業損益	-	▲ 15	4	-	+18
インドネシア	売上高	-	0	16	-	+16
	営業損益	-	▲ 29	▲ 25	-	+4
ドイツ	売上高	-	0	114	-	+114
	営業損益	-	▲ 43	▲ 29	-	+14
台湾(持分法)	売上高	55	146	308	+91	+162
	営業損益	▲ 149	▲ 106	37	+43	+143

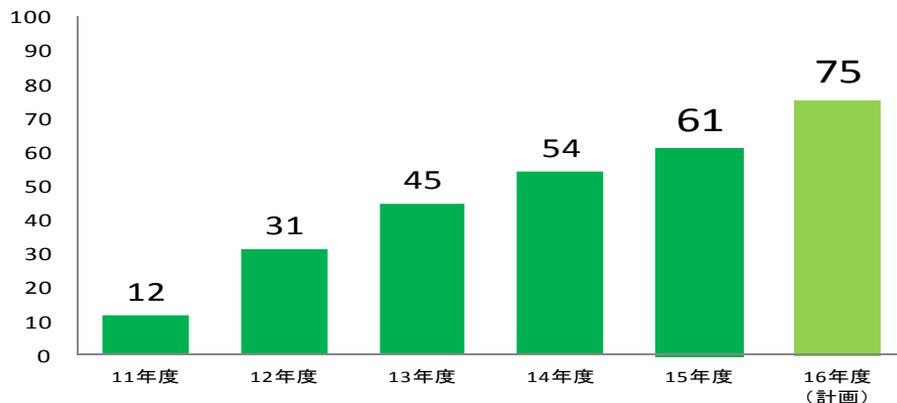
売上高 **2.1** 億円 / 営業利益 **0.2** 億円

前期比+61.8%

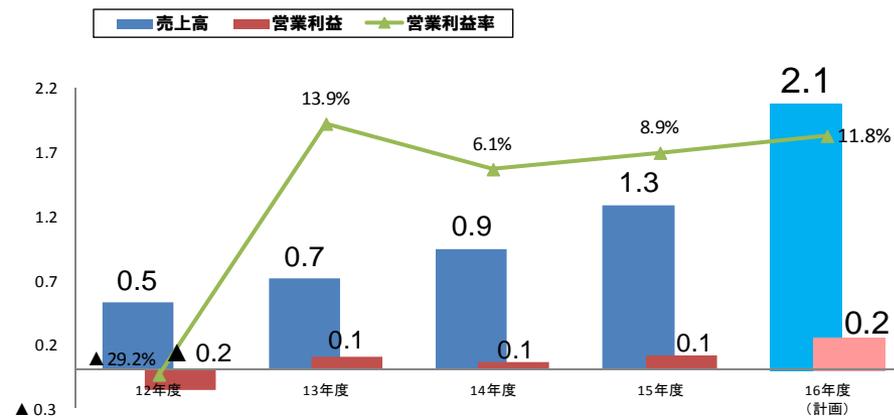
前期比+114.2%

- ・ 精算事務、BPO取引先の拡大(47社→70社)
- ・ 手数料マネジメント(ラインナップ拡充、手数料率交渉)
- ・ 機能拡充やユーザビリティ向上のためのIT投資、人員増強等の先行投資を吸収し、営業利益は+0.2億円(114%増益)

● 取扱高の推移(単位:億円)



● 業績の推移(単位:億円)



⑦ コストダウン事業（売上高**5.3**億円 / 営業利益**1.3**億円）

前期比+6.1%

前期比+32.8%

- ・ 支払代行サービスの拡大や回線再販ビジネスの拡大により、売上高は+0.3億円
- ・ 既存プラットフォームの稼働アップで収益改善、営業利益は+0.3億円

⑧ CRM事業（売上高**5.6**億円 / 営業利益**0.9**億円）

前期比+6.7%

前期比+48.9%

- ・ 生保・銀行等富裕層向けサービス拡販により、売上高は+0.4億円、営業利益は+0.3億円

⑨ インバウンド事業（売上高**4.8**億円 / **通期黒字化**）

前期比 23.9倍

前期は▲0.3億円

- ・ ツアー案件の売上計上方法の影響を除く実質取扱高は約3倍
- ・ 旅行・イベント手配に加え、国際系カード協業、自治体協業モデルへの取り組み

1. 2016年3月期 決算概要
2. 2017年3月期 業績予想
3. 今後の成長戦略
4. DATABOOK

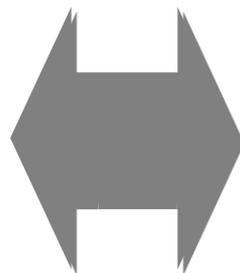
「サービスの流通創造」

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

ベネフィット・ワン創業20周年 インターネットも第2ステージへ

従来

広告型

今後

定額課金制

本格的な
サービスのリアルタイムマッチングサイトの台頭

ホテル、航空券 ⇒ グルメ、エンタメ、ヘルスケアなど他業界への拡がり

ユーザー課金型の定額課金制モデル（サブスクリプション）

広告型

サプライヤー

広告収入
コミッション



一般的な
無料マッチングサイト

ユーザー

定額
課金制

サプライヤー



有料マッチングサイト

定額課金収入



ユーザー

ユニークなビジネスモデルにより優位性を確保

1. 卸売価格での安いサービス利用料金

ユーザーに還元



公立・公平な評価

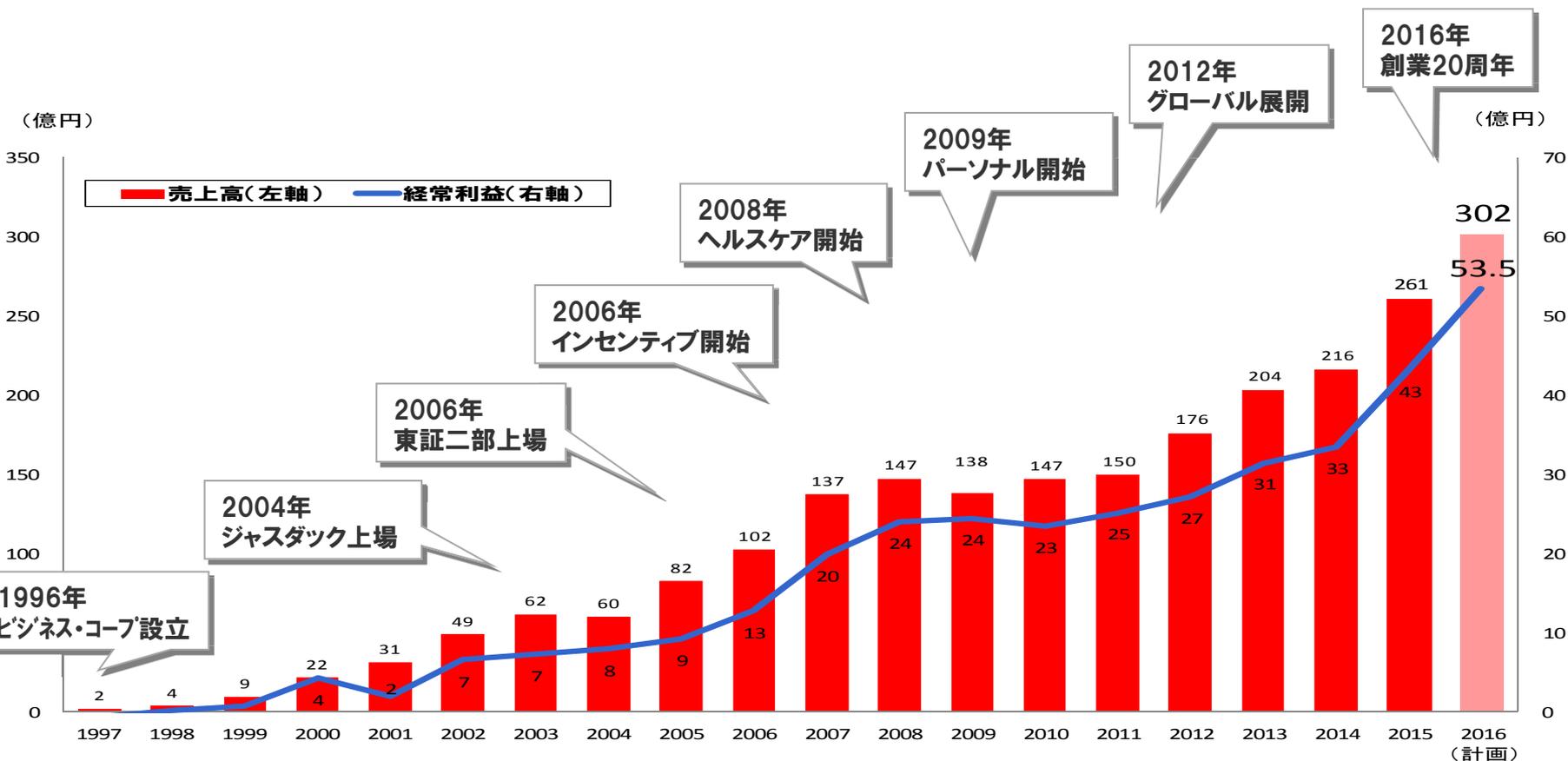
2. ユーザー目線でのサービス評価

経常利益の2016計画は前期比24%増の53.5億円

第1ステージ
スケールメリットの追求

第2ステージ
多角化の推進

第3ステージ
BtoC市場へ



2017年4月目標は1,000万人 BtoC会員比率が過半数を超える見込み

2015年4月
総会員数
686万人

15/4比+99万人

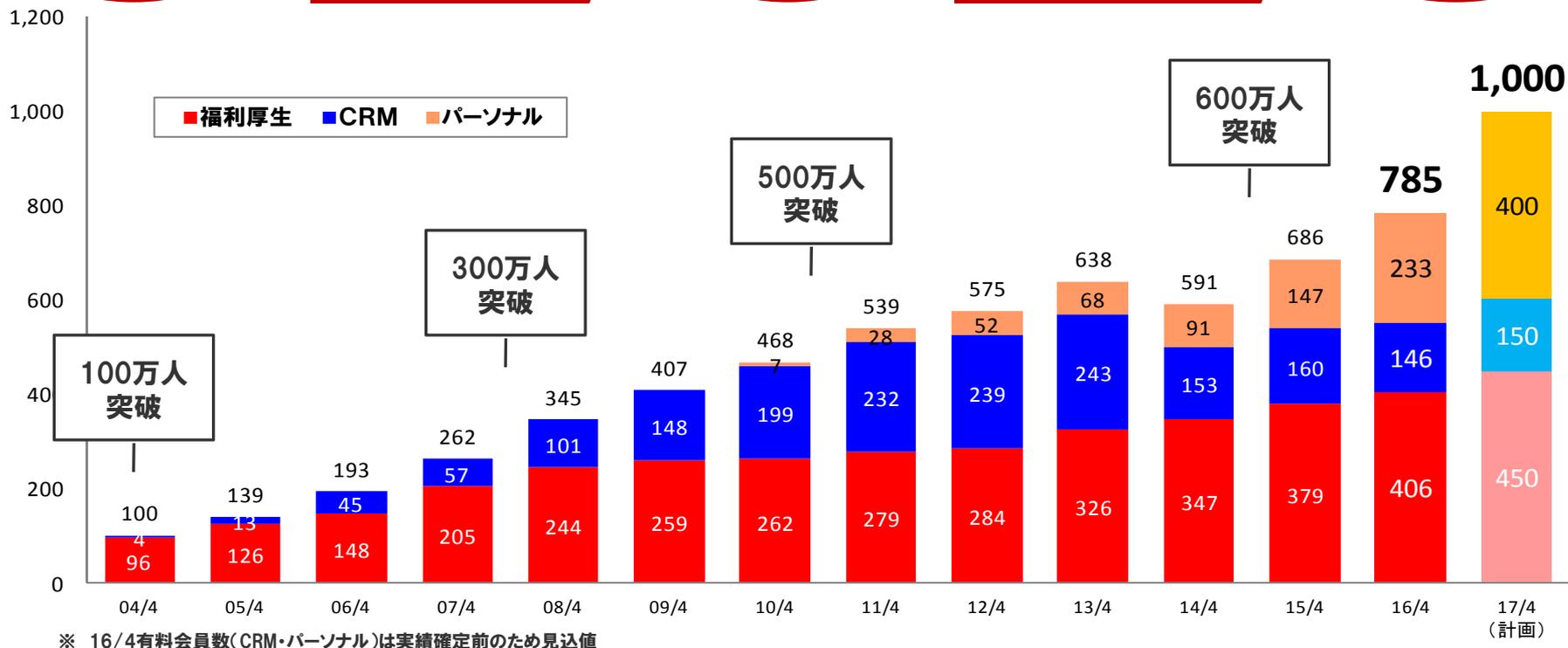
- ・ 福利厚生+27万人
- ・ CRM ▲15万人
- ・ パーソナル+86万人

2016年4月
総会員数
785万人 (※)

16/4比+215万人

- ・ 福利厚生+44万人
- ・ CRM+4万人
- ・ パーソナル+167万人

2017年4月
総会員数
1,000万人



2014年度より「BtoB」と「BtoC」の2つの軸から事業ドメインを再定義

1996年～
第1ステージ

スケールメリットの追求

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

BtoC市場への本格参入

BPO事業の推進

サービスの流通創造

日本経済・社会を取り巻く環境の変化が追い風に

● 人手不足

労働者人口の減少
コア業務への選択と集中
アウトソーシングニーズ拡大

● ヘルスケア国策

健康経営、データヘルス計画
ストレスチェック法制化
健康ポイント

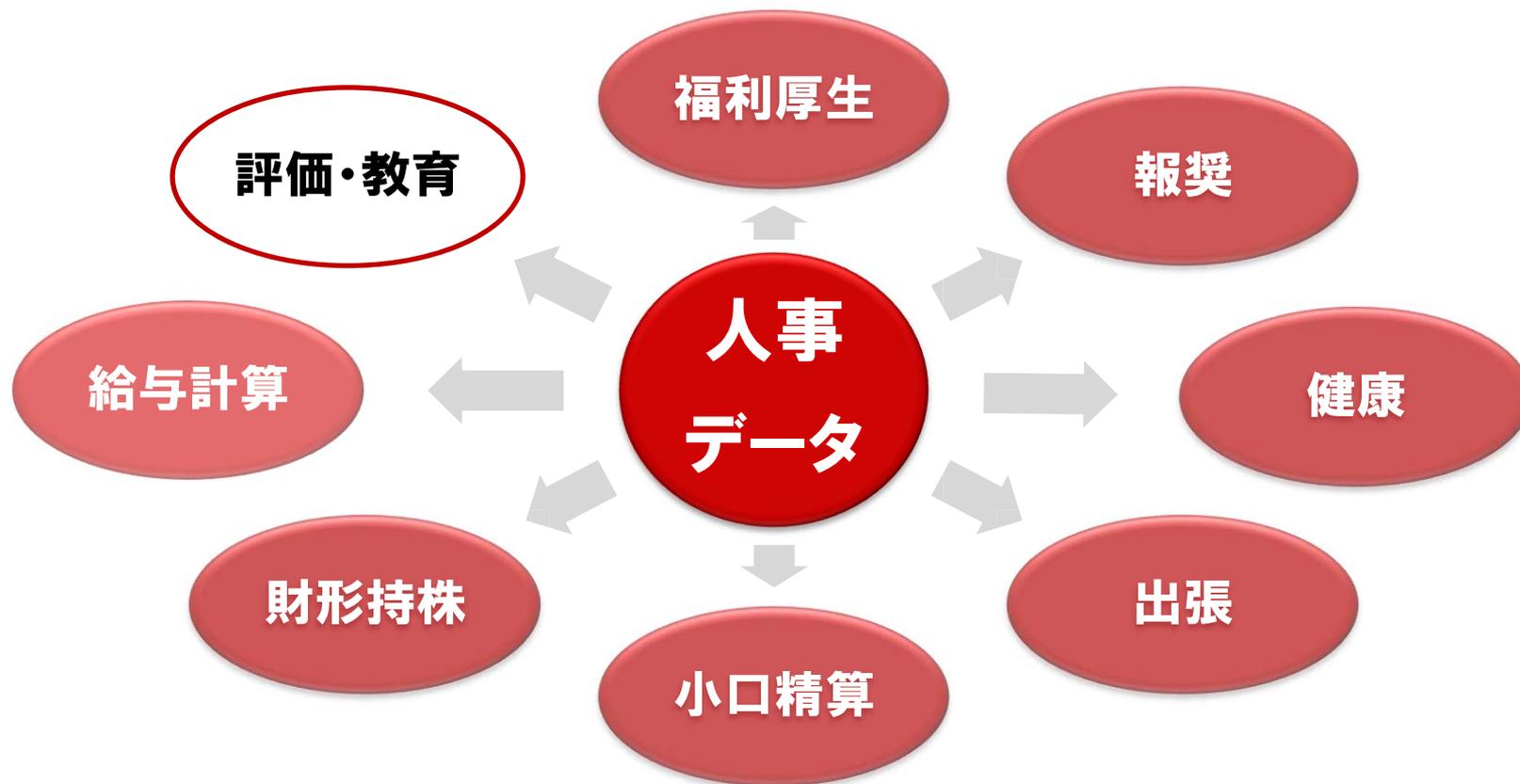
● ガバナンス強化

会社法改正
コーポレートガバナンス・コード
経費の見える化



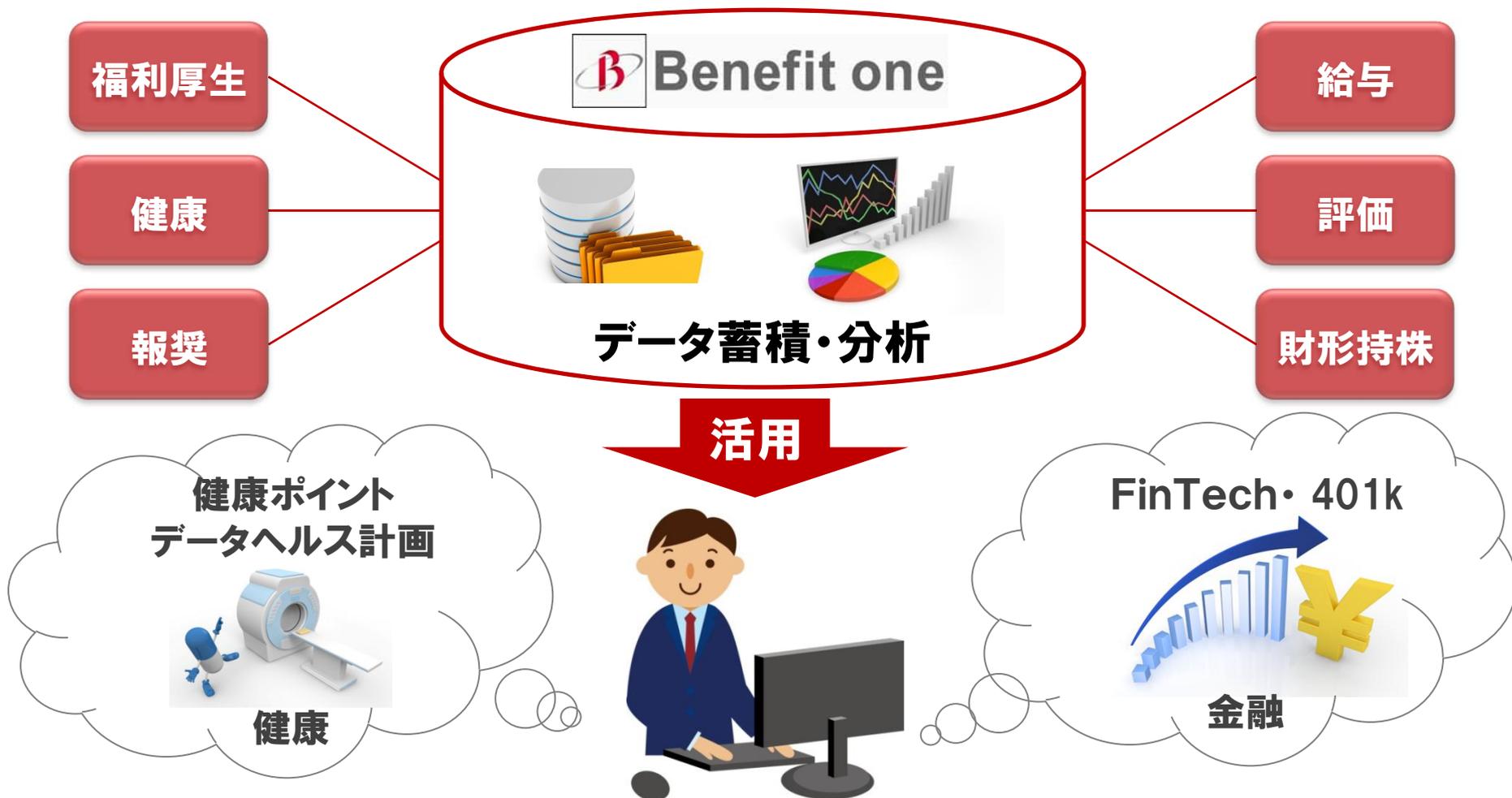
BPO事業への
加速度的な成長促進

人事データを活かしたBPOサービスのワンストップソリューション



企業の経営効率化と従業員の満足度向上に貢献

職域で得られるビッグデータを活かし、新たな付加価値・市場を創出



ユーザーの購買行動、IT利用の意識の変化が追い風に

● 定額課金制モデル

サブスクリプション
(=定額課金制)の普及

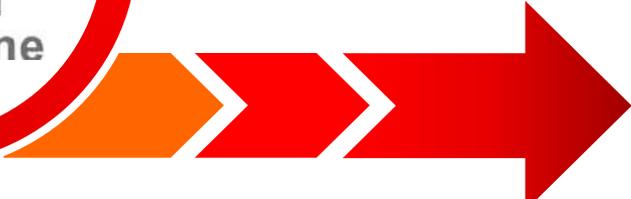
ユーザー課金モデル
サービスマッチングサイトの台頭

● オンライン予約の普及

サービス在庫情報のIT化
シェアリングエコノミーの浸透
スマホ完結型IT消費の時代に

● 差別化戦略ニーズ

エネルギー産業の自由化等、
顧客の獲得・囲い込みに
向けた差別化戦略が必須に



サービスの流通創造へ
加速度的に近づく好機

取引先との協業による成功モデルを拡大、圧倒的多数の会員数を獲得

オリジナルパッケージ



+

クライアント主力
商材と相性の強い
サービス



インフラとして
生活に入り込む

携帯キャリア

エネルギー業界

金融業界

プラットフォーム

IT消費の普及に対応した、スマホ完結型サービスへの進化

インターネットは情報検索ツール

情報のPUSH通知から予約、決済、利用まで

Before



After



情報提供



予約・申込



決済



利用



グルメ、エンタメ、ヘルスケアの3分野を強化

在庫共有型モデル（シェアリングエコノミー）によるサービスの価格変動

サプライヤー
（供給）

集客ニーズ
（閑散期）

空室情報

高い割引率

需給バランスに応じた
価格変動システム



ユーザー
（需要）

割引ニーズ
（時間/期間限定）

予約・決済

会員特典

有料会員数が一定数を超えると競争優位性は逆転

	無料マッチングサイト	有料マッチングサイト 
収入源	広告収入・コミッション	定額課金収入(手数料なし)
会員集客	無料会員を一気に集めやすい	有料会員を地道に積上げ
店舗開拓	店舗開拓を一気に図りやすい	送客実績に応じて地道に拡大
コンテンツ幅	ブティック型コンテンツ	総合型コンテンツ
課金タイプ	送客数に応じたトランザクションビジネス	会員数に応じたストックビジネス
ターゲット客	ライトユーザー向き	ヘビーユーザー向き

2020オリンピックイヤーに向け会員数3,000万人の獲得を目指す

2016

エネルギー自由化
電力・ガス合計10兆円規模の市場
差別化戦略の需要により、toC市場の追い風に

- 健康ポイント本格整備
データヘルス計画等の国策が後押し
- 個人型DCマーケットの拡大
個人型確定拠出年金対象者拡大

2020

東京オリンピック開催
20万人以上の新規雇用が生まれ、
50万人以上の外国人来訪客が見込まれる
toC市場での拡大を加速化

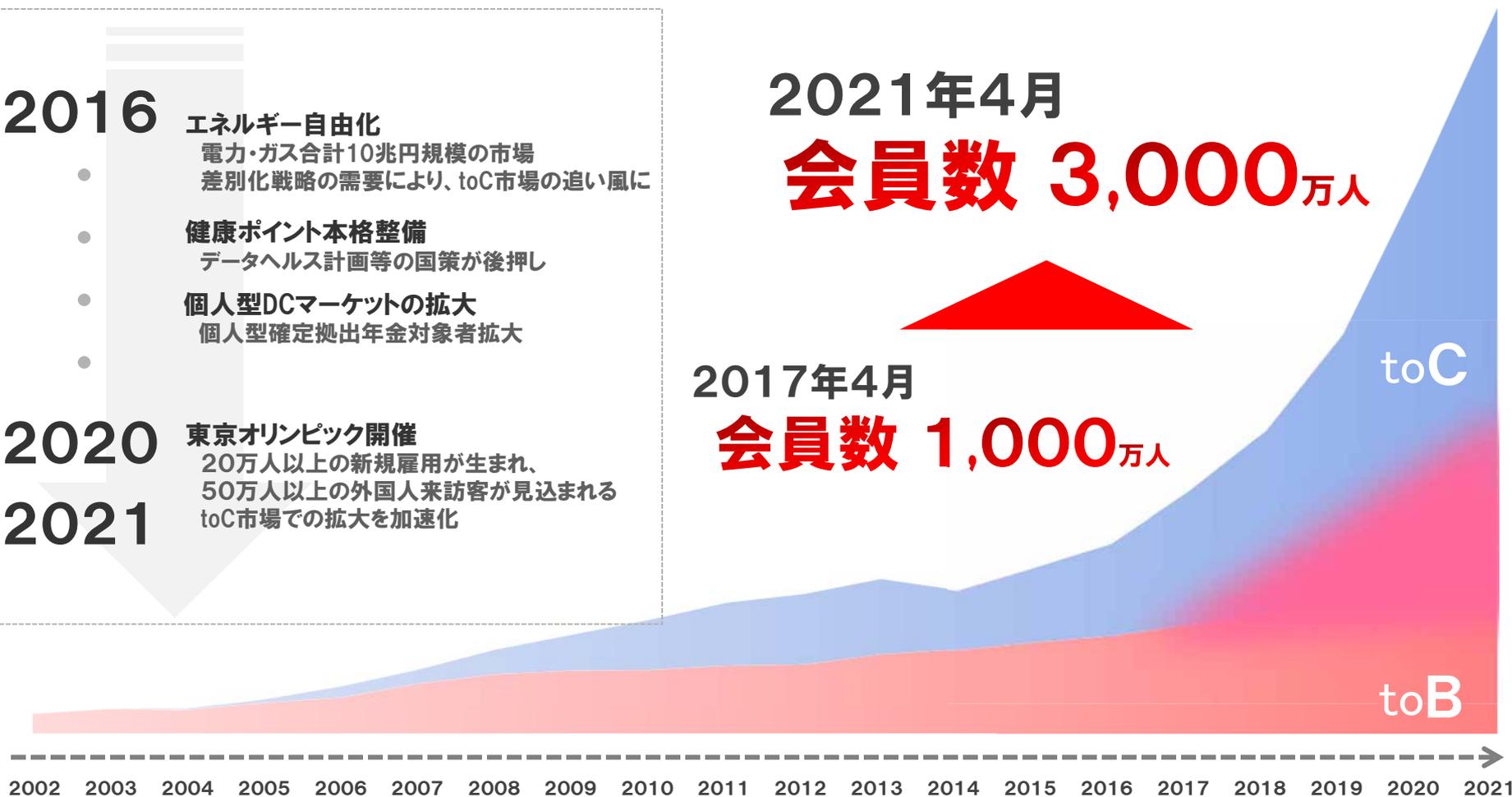
2021

2021年4月

会員数 3,000万人

2017年4月

会員数 1,000万人

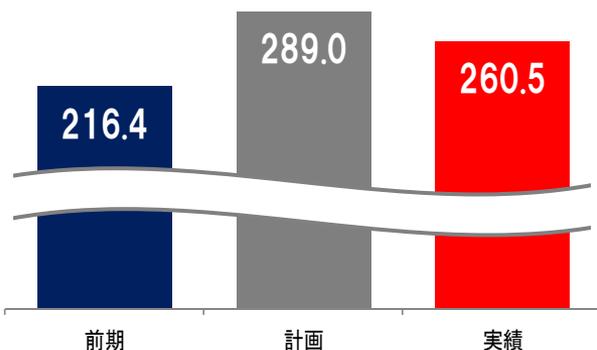


1. 2016年3月期 決算概要
2. 2017年3月期 業績予想
3. 今後の成長戦略
4. DATABOOK

5期連続で営業最高益を更新

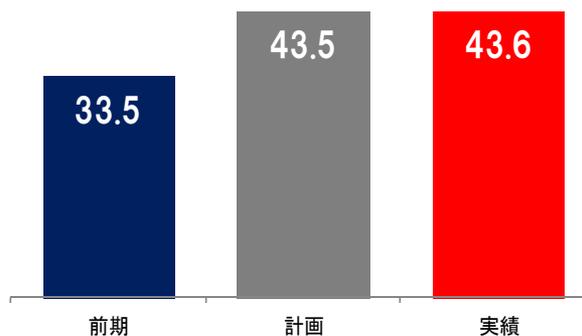
売上高

前期比+20.4%、計画比▲9.8%



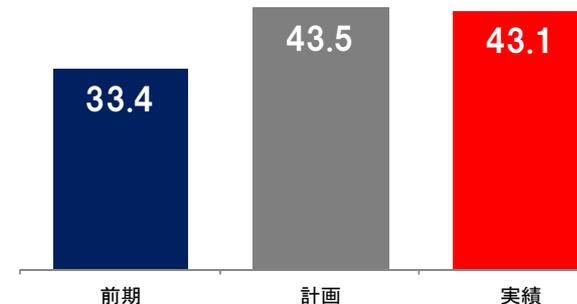
営業利益

前期比+29.9%、計画比+0.1%



経常利益

前期比+29.0%、計画比▲0.8%



(単位:億円)

(単位:百万円)	前期	(%)	計画	(%)	実績	(%)	前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)
売上高	21,642	(100.0)	28,900	(100.0)	26,053	(100.0)	4,411	+20.4%	▲2,846	▲9.8%
営業利益	3,353	(15.5)	4,350	(15.1)	4,355	(16.7)	1,002	+29.9%	5	+0.1%
経常利益	3,343	(15.4)	4,350	(15.1)	4,313	(16.6)	970	+29.0%	▲36	▲0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,983	(9.2)	2,780	(9.6)	2,737	(10.5)	753	+38.0%	▲42	▲1.5%

BPR効果等により売上原価率60.7%(前期比▲0.7ポイント)

(単位:百万円)	前期	計画	実績	前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)
売上原価	13,289	18,462	15,812	2,523	+19.0%	▲2,650	▲14.4%
仕入原価	7,577	10,491	8,518	942	+12.4%	▲1,972	▲18.8%
補助金(宿泊・サービス)	3,536	3,949	3,712	176	+5.0%	▲237	▲6.0%
ガイドブック	552	552	495	▲57	▲10.4%	▲57	▲10.4%
インセンティブ	1,484	2,292	1,830	345	+23.3%	▲462	▲20.2%
物販	663	898	664	1	+0.1%	▲234	▲26.1%
製造原価	5,713	7,971	7,294	1,581	+27.7%	▲677	▲8.5%
労務費	2,461	2,602	2,487	26	+1.1%	▲115	▲4.4%
製造経費	3,252	5,369	4,807	1,555	+47.8%	▲562	▲10.5%
売上原価率	61.4%	63.9%	60.7%	▲0.7pt	—	▲3.2pt	—

本社移転費用等を吸収し、販管費率22.6%(前期比▲0.5ポイント)

(単位:百万円)	前期	計画	実績	前期比 増減	(%)	計画比 増減	(%)
販管費	4,999	6,088	5,885	886	+17.7%	▲202	▲3.3%
人件費	2,492	2,868	2,714	222	+8.9%	▲153	▲5.3%
一般経費	2,506	3,220	3,170	664	+26.5%	▲49	▲1.5%
販管費率	23.1%	21.1%	22.6%	▲0.5pt	—	1.5pt	—

営業利益計画達成

(単位:百万円)	計画 (%)	実績 (%)	計画比 増減 (%)
売上高	28,900 (100.0)	26,053 (100.0)	▲2,846 ▲9.8%
売上原価	18,462 (63.9)	15,812 (60.7)	▲2,649 ▲14.4%
売上総利益	10,438 (36.1)	10,241 (39.3)	▲196 ▲1.9%
販管費	6,088 (21.1)	5,885 (22.6)	▲202 ▲3.3%
営業利益	4,350 (15.1)	4,355 (16.7)	5 +0.1%
経常利益	4,350 (15.1)	4,313 (16.6)	▲36 ▲0.8%
当期純利益	2,780 (9.6)	2,737 (10.5)	▲42 ▲1.5%

● 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(取引先ポイント計画想定に届かず)
- ・海外(立ち上がり遅れ)

● 売上原価

- ・補助金、キャンペーン費用下振れ
- ・BPR効果で生産性改善

● 販管費

- ・システム、プロモーション等に
戦略投資しつつ、全般に抑制

● ソフトウェア及び有形固定資産投資計画

(単位:百万円)	14年実績	15実績	16計画	14→15 増減	(%)	15→16 増減	(%)
ベネフィット・ワン	720	552	699	▲169	▲23%	+148	+27%
ソフトウェア	376	404	583	+28	+7%	+178	+44%
有形固定資産(リース資産含む)	344	147	117	▲197	▲57%	▲31	▲21%
ベネフィットワン・ヘルスケア	202	198	104	▲4	▲2%	▲95	▲48%
ソフトウェア	186	196	64	+9	+5%	▲132	▲67%
有形固定資産(リース資産含む)	16	3	40	▲13	▲84%	+37	+1492%
ベネフィットワンソリューションズ	92	57	90	▲35	▲38%	+33	+57%
ソフトウェア	92	44	90	▲48	▲52%	+46	+106%
有形固定資産(リース資産含む)	0	14	0	+14	+5533%	▲14	▲100%
海外連結子会社(持分法除く)	18	22	32	+4	+22%	+10	+47%
ソフトウェア	17	19	32	+1	+7%	+13	+72%
有形固定資産(リース資産含む)	0	3	0	+3	+766%	▲3	▲100%
合計	1,032	820	925	▲212	▲21%	+105	+13%
ソフトウェア	672	654	768	▲18	▲3%	+115	+18%
有形固定資産(リース資産含む)	361	167	157	▲194	▲54%	▲10	▲6%

注1)長期前払費用相当(14実績:23M、15実績:82M)を含む

注2)リース契約の機器等(14実績:84M、15実績:42M、16計画:117M)を含む

注3)連結調整(15実績:▲9M)を含む

● 財務状況

		15/3	16/3	増減
総資産	百万円	20,564	22,002	+1,438
流動資産	百万円	13,446	16,180	+2,734
固定資産	百万円	7,118	5,821	▲1,296
純資産	百万円	11,871	11,927	+55
自己資本比率	%	57.0	53.9	▲3.1pt

■ 現預金 : +1,322
 ■ 売掛金 : +922
 ■ 預け金 : +499

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
 当期純利益 : +2,737
 ■ 配当金の支払 : ▲983
 ■ 自己株式の取得 : ▲1,464

● 経営指標

		15/3	16/3	増減
営業利益率	%	15.5	16.7	+1.2pt
経常利益率	%	15.4	16.6	+1.2pt
親会社株主に帰属する当期純利益率	%	9.2	10.5	+1.3pt
一株当たり純利益	円	48.41	67.34	+18.93

(単位:百万円)	15/3	16/3	増減
営業活動 によるCF	2,812	3,941	+1,129
投資活動 によるCF	▲1,859	33	+1,892
財務活動 によるCF	▲932	▲2,527	▲1,594
現金及び現金 同等物の期末残高	6,669	8,262	+1,594

● **資金増加**

- ・税金等調整前当期純利益 4,311
- ・減価償却費 722
- ・前受金の増加 615

● **資金減少**

- ・売掛金の増加 923
- ・法人税等の支払 1,413

● **資金増加**

- ・有形・無形固定資産の売却 863

● **資金減少**

- ・有形・無形固定資産の取得 806

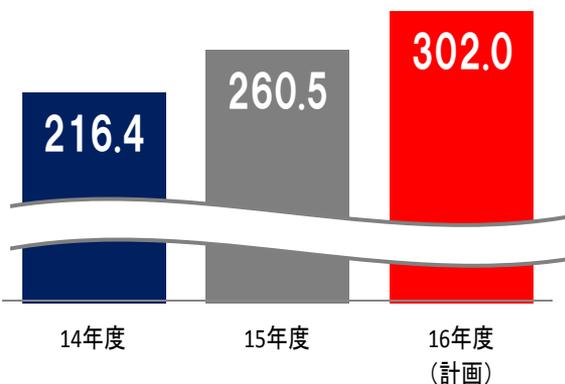
● **資金減少**

- ・配当金の支払 983
- ・自己株式の取得 1,464

経常利益の2016計画は前期比24%増の53.5億円

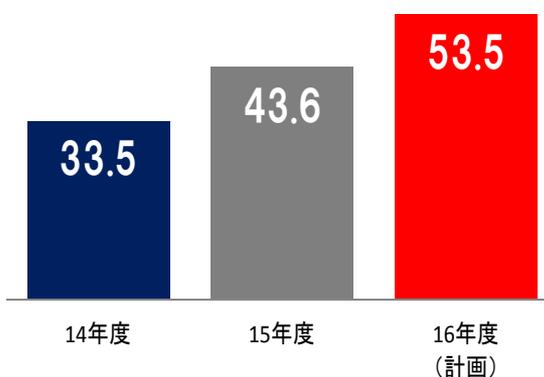
売上高

前期比 +15.9%



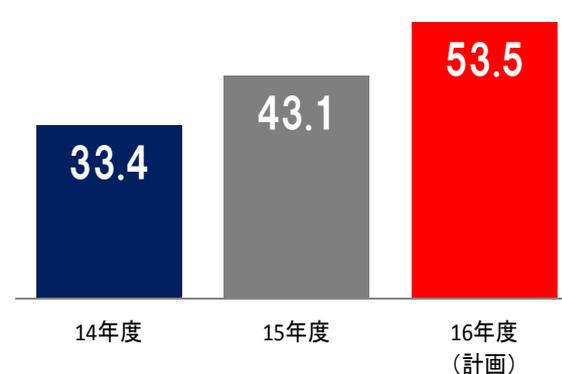
営業利益

前期比 +22.8%



経常利益

前期比 +24.0%



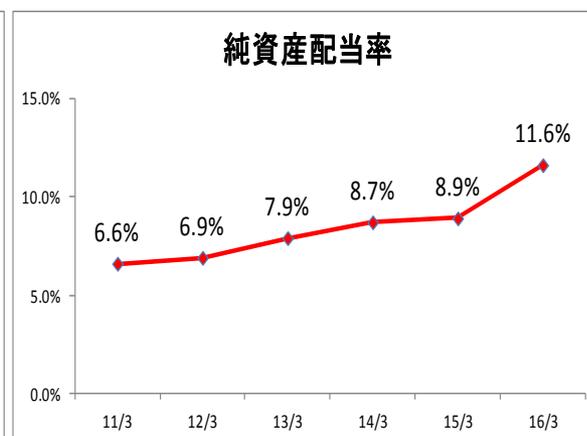
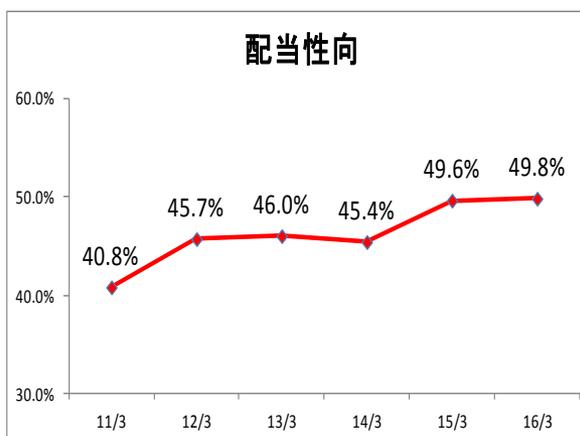
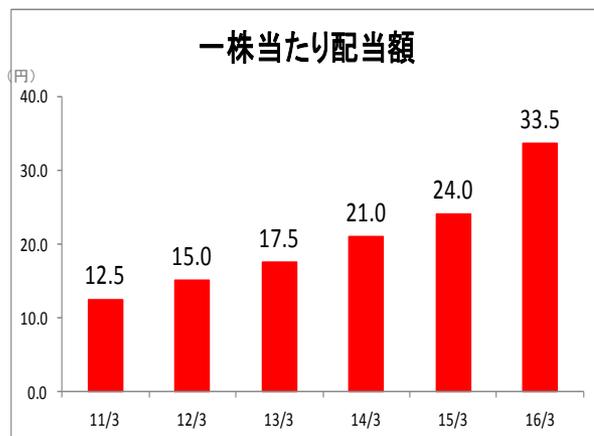
(単位:億円)

(単位:百万円)	14年度	(%)	15年度	(%)	16年度 (計画)	(%)	14→15 増減	(%)	15→16 増減	(%)
売上高	21,642	(100.0)	26,053	(100.0)	30,200	(100.0)	4,411	+20.4%	4,146	+15.9%
営業利益	3,353	(15.5)	4,355	(16.7)	5,350	(17.7)	1,002	+29.9%	994	+22.8%
経常利益	3,343	(15.4)	4,313	(16.6)	5,350	(17.7)	970	+29.0%	1,036	+24.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,983	(9.2)	2,737	(10.5)	3,500	(11.6)	753	+38.0%	762	+27.9%

経営成績および財務状況の推移

損益計算書		11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 連結	16年度 計画
売上高	(百万円)	14,959	17,610	20,356	21,642	26,053	30,200
前年比	(%)	+1.8%	+17.7%	+15.6%	+6.3%	+20.4%	+15.9%
売上総利益	(百万円)	5,900	6,688	7,538	8,352	10,241	12,000
前年比	(%)	+5.0%	+13.4%	+12.7%	+10.8%	+22.6%	+17.2%
売上総利益率	(%)	+39.4%	+38.0%	+37.0%	+38.6%	+39.3%	+39.7%
営業利益	(百万円)	2,471	2,731	3,169	3,353	4,355	5,350
前年比	(%)	+9.0%	+10.5%	+16.0%	+5.8%	+29.9%	+22.8%
営業利益率	(%)	+16.5%	+15.5%	+15.6%	+15.5%	+16.7%	+17.7%
経常利益	(百万円)	2,512	2,714	3,145	3,343	4,313	5,350
前年比	(%)	+7.3%	+8.0%	+15.9%	+6.3%	+29.0%	+24.0%
経常利益率	(%)	+16.8%	+15.4%	+15.5%	+15.4%	+16.6%	+17.7%
当期純利益	(百万円)	1,447	1,623	1,892	1,983	2,737	3,500
前年比	(%)	+7.2%	+12.2%	+16.5%	+4.8%	+38.0%	+27.9%
当期純利益率	(%)	+9.7%	+9.2%	+9.3%	+9.2%	+10.5%	+11.6%
貸借対照表							
総資産	(百万円)	15,283	16,316	18,480	20,564	22,002	-
流動資産	(百万円)	11,792	11,675	12,369	13,446	16,180	-
純資産	(百万円)	9,618	9,227	10,644	11,871	11,927	-
キャッシュフロー計算書							
営業活動によるCF	(百万円)	2,533	2,631	2,211	2,812	3,941	-
投資活動によるCF	(百万円)	167	▲ 1,821	▲ 1,717	▲ 1,859	33	-
財務活動によるCF	(百万円)	▲ 574	▲ 2,095	▲ 555	▲ 932	▲ 2,527	-
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	7,908	6,624	6,567	6,669	8,262	-

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		11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 連結
自己資本比率	(%)	62.9%	56.6%	56.7%	57.0%	53.9%
総資産経常利益率 (ROA)	(%)	16.4%	17.2%	18.1%	17.1%	20.3%
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	15.0%	17.2%	19.2%	17.9%	23.2%
一株当たり純利益 (EPS)	(円)	32.85	38.06	46.21	48.41	67.34
一株当たり純資産 (BPS)	(円)	218.32	225.52	255.52	286.10	293.59
一株当たり配当額 (DPS)	(円)	15.0	17.5	21.0	24.0	33.5
配当性向	(%)	45.7%	46.0%	45.4%	49.6%	49.8%
純資産配当率 (DOE)	(%)	6.9%	7.9%	8.7%	8.9%	11.6%

※ 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	事業内容
1	BtoB	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
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
3		ヘルスケア事業	健診サービスや特定保健指導、メンタルチェック等の疾病予防のための健康支援
4		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
5		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
6		ペイロール事業	企業の給与計算業務のアウトソーシング(持分法適用会社)
7	BtoC	パーソナル事業	個人顧客に向けたサービスのリアルマッチング
8		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支援
9		インバウンド事業	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
10	BtoB	海外事業	主としてインセンティブ事業を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		11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 連結	16年度 計画
売上高	(百万円)	14,959	17,610	20,356	21,642	26,053	30,200
	前年比 (%)	+1.8%	+17.7%	+15.6%	+6.3%	+20.4%	+15.9%
B t o B	福利厚生事業 (百万円)	11,356	11,627	12,399	12,959	13,918	14,382
	前年比 (%)	▲5.4%	+2.4%	+6.6%	+4.5%	+7.4%	+3.3%
	インセンティブ事業 (百万円)	993	1,512	1,796	1,965	2,442	3,065
	前年比 (%)	+75.8%	+52.3%	+18.8%	+9.4%	+24.3%	+25.5%
	ヘルスケア事業 (百万円)	682	1,737	3,336	3,100	4,257	4,511
	前年比 (%)	+19.4%	+154.5%	+92.1%	▲7.1%	+37.3%	+6.0%
BTM事業 (百万円)	19	52	71	94	128	208	
	前年比 (%)	+218.9%	+170.4%	+35.7%	+32.8%	+35.9%	+61.8%
コストダウン事業 (百万円)	-	345	369	405	495	525	
	前年比 (%)	-	-	+6.8%	+9.8%	+22.0%	+6.1%
B t o C	パーソナル事業 (百万円)	577	892	1,158	1,879	3,535	5,167
	前年比 (%)	+129.1%	+54.6%	+29.9%	+62.2%	+88.1%	+46.2%
	CRM事業 (百万円)	902	844	631	552	526	561
前年比 (%)	▲0.4%	▲6.4%	▲25.3%	▲12.5%	▲4.6%	+6.7%	
インバウンド事業 (百万円)	14	66	29	29	20	480	
	前年比 (%)	-	+387.6%	▲56.4%	+0.7%	▲30.9%	+2285.6%
海外事業 (百万円)	-	-	-	32	155	698	
	前年比 (%)	-	-	-	-	+381.9%	+349.0%

事業別営業利益の推移

事業別営業利益		11年度 連結	12年度 連結	13年度 連結	14年度 連結	15年度 連結	16年度 計画
営業利益	(百万円)	2,471	2,731	3,169	3,353	4,355	5,350
	前年比 (%)	+9.0%	+10.5%	+16.0%	+5.8%	+29.9%	+22.8%
B t o B	福利厚生事業 (百万円)	2,284	2,119	2,461	2,530	3,256	3,320
	前年比 (%)	▲5.3%	▲7.2%	+16.1%	+2.8%	+28.7%	+2.0%
	インセンティブ事業 (百万円)	125	173	118	217	332	454
	前年比 (%)	+118.2%	+38.8%	▲31.9%	+84.5%	+53.0%	+36.6%
	ヘルスケア事業 (百万円)	1	134	179	96	▲33	150
	前年比 (%)	-	+9935.6%	+33.7%	▲46.2%	-	-
B t o C	BTM事業 (百万円)	▲50	▲15	10	6	11	25
	前年比 (%)	-	-	-	▲41.8%	+99.0%	+114.2%
	コストダウン事業 (百万円)	-	68	75	87	100	133
前年比 (%)	-	-	+9.7%	+16.0%	+14.9%	+32.8%	
B t o C	パーソナル事業 (百万円)	78	222	392	597	975	1,407
	前年比 (%)	-	+183.9%	+76.6%	+52.2%	+63.3%	+44.3%
	CRM事業 (百万円)	78	119	57	35	62	93
前年比 (%)	+109.7%	+52.1%	▲52.0%	▲38.5%	+77.0%	+48.9%	
海外事業	インバウンド事業 (百万円)	▲25	▲19	▲6	▲6	▲33	1
	前年比 (%)	-	-	-	-	-	-
海外事業	(百万円)	-	-	▲6	▲96	▲223	▲122
	前年比 (%)	-	-	-	-	-	-

「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、2016年3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。