

株式会社ベネフィット・ワン

〒150-0002 渋谷区渋谷 3-12-18 渋谷南東急ビル TEL . 03-4360-3250

(コード : 2412 東証第二部) URL . <http://www.benefit-one.co.jp>

2008年9月19日

ページ 1/2

企業顧客の会員や販売代理店従業員向けサービス ポイントを付与して満足度を向上！！ ポイント交換サービス「インセンティブ・カフェ」の提供開始

福利厚生業務のアウトソーシングサービスを手掛ける株式会社ベネフィット・ワン（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長 白石 徳生）は、これまで企業の従業員向けに提供していたポイント交換サービス「インセンティブ・カフェ」を、企業が抱える顧客の満足度の向上（CRMサービス）や販売代理店の販売員のモチベーションを向上させるための報奨サービスとして、9月から提供を開始いたしました。

つきましては概要をご高覧の上、ご掲載ならびにご取材を賜りますれば幸いです。

「インセンティブ・カフェ」サービス概要

内 容 : 魅力的な商品と交換できるポイントを、“貯める”という継続した行動を通して、企業の従業員や企業が抱える顧客の満足度の向上、代理店の販売員のモチベーションを向上させる。

利用方法 : ベネフィット・ワンが企業ごとに専用のポイント交換サイトを構築
企業が専用サイトを通して、ポイントを付与するメニューの項目やポイント数を設定
企業の顧客（以下、会員）がポイント付与対象になる活動を行った際、
専用サイトを通してポイントを付与する
貯まったポイントを商品と交換したい場合、会員は専用サイトの交換商品
の中から好きな商品を選び、申込みを行う

交換商品 : 「宿泊施設」「旅行」「高級レストラン」「ブランド品」など、約2000種類
（商品は、ベネフィット・ワンのネットワークを活かして割引価格で仕入れるため、
現金や商品券として付与する以上に価値のある商品と交換が可能）

対 象 : ・ 自社従業員への報奨サービスとして提供したい企業・団体
・ 優良顧客を囲い込むための特典サービスとして提供したい企業・団体
・ 代理店向けの報奨サービスとして提供したい企業 など
例) カード会社がカード保有者に付与、メーカーが販売代理店に成績に応じて付与など

販売価格 : 年間付与ポイント代（原則500万円以上）
ポイント付与の総額が500万円以下の場合、
初期設定費30万円～、法人利用料（月額）3万円が必要

導入事例 : 11月1日（土）から、朝日生命保険相互会社の保険加入者向けにサービス提供を開始

問い合わせ : ベネフィット・ワン 経営管理部 TEL 03 - 4360 - 3159

報道関係者お問合せ

株式会社パソナグループ 広報室
担当 / 平野、根本

TEL : 03 - 6734 - 0215
MAIL : p.kohoshitsu@pasonagroup.co.jp

株式会社ベネフィット・ワン

〒150-0002 渋谷区渋谷 3-12-18 渋谷南東急ビル TEL . 03-4360-3250

2008年9月19日

ページ 2/2

(コード : 2412 東証第二部) URL . <http://www.benefit-one.co.jp>

実施背景

販促商品などのプレミアム商品や顧客向けのギフト用品など、顧客のモチベーションを高めるための「インセンティブ(報奨)」市場は年々拡大し、販売を促進する新たな魅力付けとして注目されています。個人のライフスタイルや価値観が多様化する昨今、いかに優良な顧客を囲い込むか、多くの企業が模索しており、多種多様な商品を揃える魅力的なサービスが求められています。

企業の福利厚生のアウトソーシングを行うベネフィット・ワンでは、営業奨励金など企業が自社の従業員へ支給するインセンティブを、現金や商品券ではなく、好きな商品やサービスと交換できる“ポイント”として付与する「インセンティブ・カフェ」を2006年5月より提供し、新しい報奨制度を提供してまいりました。

そして今回、9月から「インセンティブ事業部」を新設し、企業の従業員だけでなく、企業の顧客向けのCRMサービスや代理店向けにも「インセンティブ・カフェ」の提供を開始いたしました。“ポイントを貯める”という継続した行動を通して、優良顧客の囲い込みや代理店の販売員のモチベーション向上を支援いたします。

また、貯めたポイントは、これまでベネフィット・ワンが企業向け福利厚生サービスで培ったネットワークを活かして仕入れた市場価格の30%~50%割引の「宿泊施設」や「旅行」「高級レストラン」「ブランド品」をはじめとする約2000種類のお得なサービス及び商品と交換することができます。これによりポイント利用者は、これまで付与されてきた商品券や現金以上に、価値のある商品と交換することができます。

魅力的なインセンティブを付与することで、企業の顧客の満足度向上や代理店の販売員の意欲を向上させるサービスとして、更なる事業展開を目指してまいります。

参考資料 ベネフィット・ワン 会社概要

会社名	: 株式会社ベネフィット・ワン
代表者	: 代表取締役社長 白石徳生
資本金	: 14億21百万円(2008年3月31日現在)
創立	: 1996年3月
所在地	: 東京都渋谷区渋谷3-12-18 渋谷南東急ビル
事業内容	: 1. 福利厚生業務のアウトソーシングサービス 2. 人事・福利厚生全般の業務に対するコンサルティングと業務代行
売上高	: 137億35百万円(2008年3月期連結実績)
URL	: http://www.benefit-one.co.jp

企業の福利厚生業務のアウトソーシングサービスを手掛けるベネフィット・ワンは、業界最大手となる、総会員数345万人を有し、受託企業数4,973団体(2008年4月1日現在)に福利厚生メニューのほか、カフェテリアプランの運営代行やコンサルティングサービスを提供しています。提供する福利厚生メニューは、宿泊施設やスポーツクラブのほか、介護・育児、健康管理、研修講座、物販など、様々な消費活動を網羅する8,300以上のサービスコンテンツを揃えており、会員はそれらメニューを会員特別価格で利用することができます。