

株式会社ベネフィット・ワン

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-12-18 渋谷南東急ビル TEL. 03-6892-5200

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

2011年7月14日

ページ 1/1

何度も使える割引サービス！無料利用券が必ずもらえる！  
業界初 ベネフィット・ワンの個人向け福利厚生サービス本日から開始  
『モラエル』 [morayell.jp](http://morayell.jp)

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、<http://www.benefit-one.co.jp>）は、個人向けに、全国の宿泊施設や飲食店、レジャー施設などの割引サービスが何度でも使えるほか、年会費と同額以上の無料利用券が付与される福利厚生サービス『モラエル』を本日から開始いたします。

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、業界最大手となる受託企業数4033団体、総会員数549万人を有しており（2011年4月現在）、会員に対して、全国15万件以上の福利厚生メニューを特別価格で提供しています。

今回ベネフィット・ワンが、新しく始める個人向け福利厚生サービス『モラエル』は、個人で会費を支払うことで、これまで所属企業が法人契約を結んでいなければ受けることができなかった、お得な福利厚生メニューを利用できるようになるほか、年会費と同額以上の無料利用券と交換できるポイントが付与されるものです。

今後、全国のコンビニ店頭やホテル、ゴルフ場、美容室など全国13000店舗に入会案内を設置し、3年後には100万人の会員を目指していきます。



## ■ 個人向け福利厚生サービス『モラエル』概要

開 始 : 2011年7月14日(木)

内 容 : ①全国15万件以上のサービスコンテンツの割引サービス  
宿泊施設や飲食店、レジャー施設などを会員特別価格で何度でも利用可能

例) レストランでの飲食代が50%OFF  
ホテル代が通常価格の30%OFF、  
レジャー施設利用料金が通常価格の30%OFF

②無料利用券の提供

1,000件のメニューから、年会費と同額以上の無料利用券と交換できるポイント「エール」を提供 ※2012年3月には1万件にメニューを拡大予定

例) ホテル宿泊代 18,000円→無料  
エステ利用代 20,000円→無料

入会方法 : モラエル (URL: [morayell.jp](http://morayell.jp)) の専用HPで会員登録

利用料金 : 月額998円(税込み)年間契約制

対 象 : 20歳以上の方(主婦、学生、OL、サラリーマンなど)

問合わせ : ベネフィット・ワン モラエルカスタマーセンター

TEL 0120-001-231

(平日10:00~18:00、土日祝日年末年始を除く)

### ▼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、藤巻

TEL: 03-6734-0215

MAIL: [p.kohoshitsu@pasonagroup.co.jp](mailto:p.kohoshitsu@pasonagroup.co.jp)

株式会社ベネフィット・ワン

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 3-12-18 渋谷南東急ビル TEL. 03-6892-5200

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

2011年7月14日

ページ 1/1

■ 参考資料 『モラエル』 画像イメージ



「モラエル」 無料利用券メニュー選択画面

■ 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 : 15億16百万円 (2011年3月末現在)  
 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 : ・福利厚生業務のアウトソーシングサービス  
           ・人事・福利厚生全般の業務に対するコンサルティング  
 売上高 : 146億90百万円 (2011年3月期連結実績)  
 URL : <http://www.benefit-one.co.jp>

ベネフィット・ワンでは、福利厚生業務のアウトソーシングサービスの提供のほか、カフェテリアプランの運営代行や、人事・福利厚生全般業務に対するコンサルティングサービスを提供しています。近年では、従業員への福利厚生メニューとしての提供だけでなく、企業の顧客満足度向上のためのCRM（カスタマーリレーションマネジメント）の提供も実施しています。

“会員限定”というクローズドマーケットの特性を活かし、スケールメリットディスカウントによって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、物販など幅広いメニューを特別価格で提供しています。また、宿泊日限定の国内有名宿泊施設や、入店時間の制限を設けた飲食店の割引優待など、時間や期間を限定することで高い割引サービスを提供し、利用者とサービス提供企業の双方にメリットのある仕組みを提供しております。