

2024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
東証プライム市場（2412）

2023年11月15日

<https://corp.benefit-one.co.jp/>

- 1. 第2四半期決算概要** … p.02~14
- 2. 中期成長戦略の進捗** … p.15~32
- 3. DATABOOK** … p.33~53

1. 第2四半期決算概要

2. 中期成長戦略の進捗

3. DATABOOK

上期コロナワクチン事業の取引縮小は想定内、経費未消化で計画利益上回る

単位：億円	2023年3月期 前期実績	2024年3月期 当初計画	2024年3月期 2Q累計	前年同期比	計画比
売上高	202.3	195.2	187.3	▲15.0 (▲7.4%)	▲7.8 (▲4.0%)
営業利益	48.2	31.6	35.4	▲12.8 (▲26.6%)	+3.8 (+12.2%)
経常利益	49.0	32.8	35.9	▲13.1 (▲26.8%)	+3.1 (+9.5%)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	37.5	21.7	24.1	▲13.3 (▲35.6%)	+2.4 (+11.3%)

「福利厚生」以外は概ね計画付近、TVCMマーケティング投資は下期後倒し

単位：億円	売上高	前年同期比		計画比	営業利益	前年同期比		計画比
		前年同期比	計画比			前年同期比	計画比	
①福利厚生 パーソナル・CRM	133.4	▲0.7 (▲0.5%)	▲7.4 (▲5.3%)	44.0	+2.1 (+5.1%)	▲1.9 (▲4.2%)		
②ヘルスケア 健診/保健指導等	20.0	+0.4 (+2.1%)	▲0.6 (▲3.0%)	0.8	+0.3 (+68.6%)	+1.2		
③ヘルスケア ワクチン	4.0	▲15.9 (▲79.8%)	+1.1 (+38.2%)	1.5	▲15.4 (▲91.3%)	+1.0 (+203.9%)		
④インセンティブ	15.0	▲0.6 (▲3.8%)	+1.2 (+8.8%)	2.7	▲0.2 (▲6.3%)	+0.5 (+20.7%)		
⑤購買・精算代行	3.4	+0.4 (+11.7%)	+0.2 (+7.0%)	0.9	+0.3 (+46.2%)	+0.3 (+54.7%)		
⑥ペイメント	0.2	+0.2 (+335.7%)	+0.2 (+273.4%)	▲0.4	▲0.1	+2.0		
⑦海外	9.2	+1.8 (+24.8%)	▲1.3 (▲12.3%)	▲2.0	▲0.3	▲0.9		
⑧その他 (全社共通費など)	2.2	▲0.6	▲1.2	▲12.1	+0.3	+1.8		
合計	187.3	▲15.0 (▲7.4%)	▲7.8 (▲4.0%)	35.4	▲12.8 (▲26.6%)	+3.8 (+12.2%)		

2Q前期比

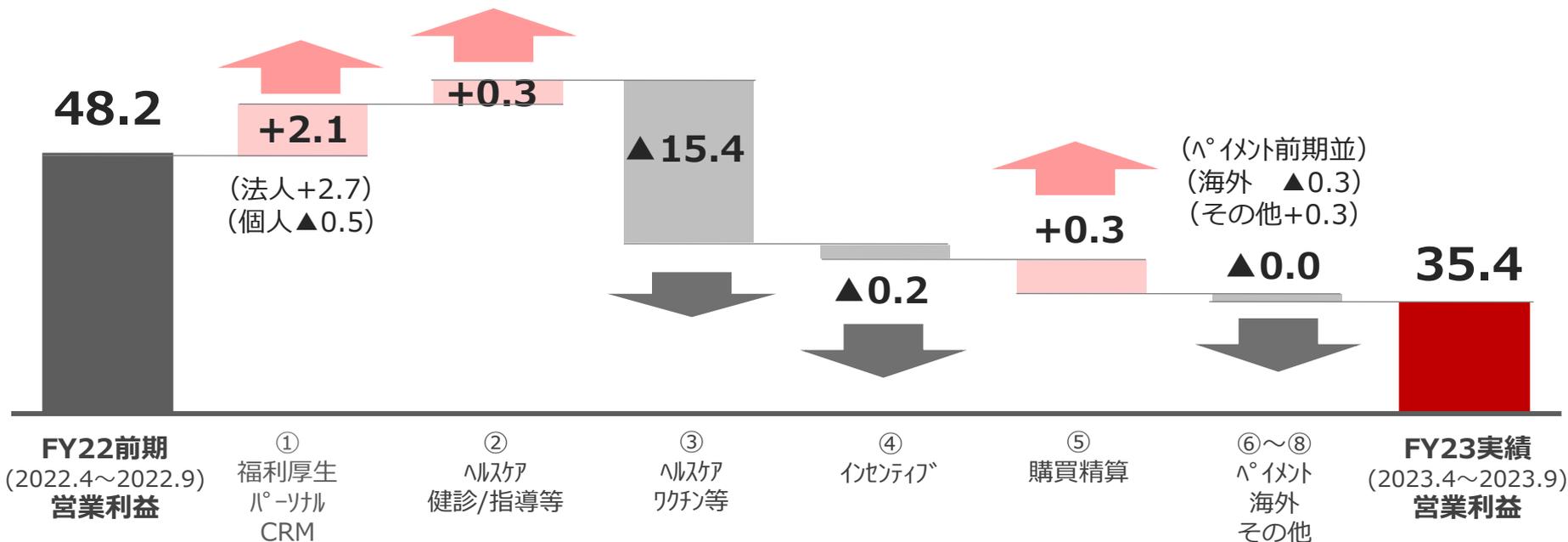
営業利益 前期比 12.8億円減

①福利厚生・パーソナル・CRM

- ・会員数増加により会費収入+1.7億
- ・人材・システムへの先行投資により▲8億
- ・マーケティング投資の時期相違（前期は上期実施）で+3億
- ・旧JTBベネフィット（以降「旧Jベネ」）統合効果で+6億

②③ヘルスケア

- ・コロナワクチン取引先自治体での規模縮小▲15.4億
- ・健診/保健指導の伸長+0.3億



2Q計画比

営業利益 計画比 3.8億円増

①福利厚生・パーソナル・CRM

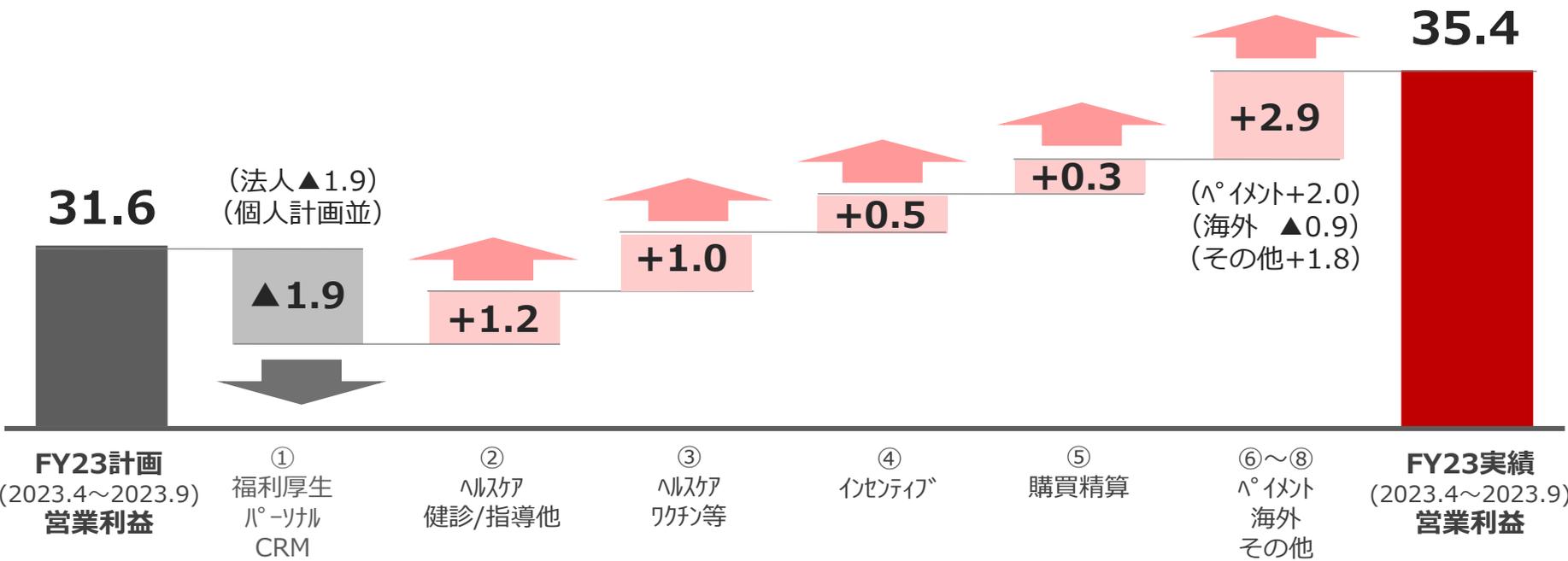
- ・会費収入は単価見込み違いで▲6億
- ・システムリリース遅れ未消化で+1億
- ・リリース直後の利用落ち込みで+1億
- ・その他経費抑制で+2億

②③ヘルスケア

- ・健診納品前倒しで+1億
- ・コロナワクチン条件改善で+1億

⑥ペイメント

- ・TVCM放映の下期後倒しで+2億



下期のコロナワクチン事業の環境認識が前提と異なるため、通期業績予想を修正
5/11公表の配当予想は据え置き

単位：億円	2023年3月期 前期実績	5/11公表 2024年3月期 当初計画	11/14公表 2024年3月期 修正計画	前期比		計画修正幅	
				金額	増減率	金額	増減率
売上高	423.7	454.5	442.3	+18.5	+4.4%	▲12.2	▲2.7%
参考： コロナワクチン除く売上高	386.5	437.4	437.4	+50.9	+13.2%	—	—
営業利益	104.8	108.3	98.0	▲6.8	▲6.5%	▲10.3	▲9.5%
参考： コロナワクチン除く営業利益	75.9	96.4	96.4	+20.5	+27.0%	—	—
経常利益	105.6	109.7	99.4	▲6.2	▲5.9%	▲10.3	▲9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	76.5	73.0	66.0	▲10.5	▲13.8%	▲7.0	▲9.6%

事業環境は良好ながら、新システムの安定運用に時間を要す

第2Q累計

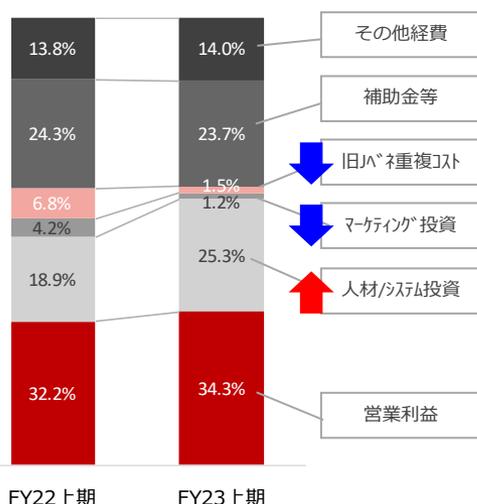
前期比▲0.7億、計画比▲7.4億

売上高 **133.4 億円**

前期比+2.1億、計画比▲1.9億

営業利益 **44.0 億円**

<収益構造の変化>



■ **福利厚生：売上高122.1億円**（前期比+0.2億／計画比▲7.2億）

- ・ 9月末会員数は957万人（2023年4月比+9万人／計画比▲10万人）
- ・ 売上高は会費収入は前期比+1.7億に対し、旧Jベネ特有の取引▲1.4億減の影響で微増。会費単価の見込み違いで計画未達
- ・ 人材・システムへの先行投資を、旧Jベネ統合効果で一部吸収
- ・ TVCMのマーケティング投資は、前期比で実施時期後倒し
- ・ 新システム安定運用に時間を要し、運用コストは増加。リリース直後はサービス利用や営業活動に影響出るも、足元は概ね正常化

■ **パーソナルCRM：売上高11.3億円**（前期比▲0.8億／計画比▲0.2億）

【通期計画】 売上高290.0億円・営業利益103.9億円に対し、進捗率は売上高46.0%・営業利益42.3%

保健指導に期中進捗遅れあるも、来春に向けた新規営業は好調

第2Q累計

前期比+0.4億、計画比▲0.6億

売上高 20.0 億円

前期比+0.3億、計画比+1.2億

営業利益 0.8 億円

■ 健診：営業利益1.0億円（前期並み/計画比+1.0億）

- 2Q累計受診件数は41.7万件（前期比▲0.5万件/計画比▲0.8万件）
- 大型既存顧客以外で納品一部前倒し、概ね計画通り
- 新規営業好調、来期に向けて健診・保健指導セットでの大型団体受注も内定

■ 保健指導：営業利益0.6億円（前期比+0.2億/計画比▲0.2億）

- 2Q累計初回面談件数は5.1万件（前期比+0.3万件/計画比▲0.9万件）
- 大型単一健保に営業注力、期中の獲得進捗遅れ

【通期計画】売上高58.4億円・営業利益10.5億円に対し、進捗率は売上高34.2%・営業利益8.0%

③ ヘルスケア事業（ワクチン）

コロナワクチン前提認識を修正、今後は企業向け感染症対策に注力

第2Q累計

前期比▲15.9億、計画比+1.1億

売上高 4.0 億円

前期比▲15.4億、計画比+1.0億

営業利益 1.5 億円

■コロナワクチン：営業利益1.4億円（前期比▲15.4億／計画比+1.0億）

- 2Q累計接種回数は9.5万件（前期比▲31.3万件／計画比▲2.3万件）
- 取引先自治体での規模縮小に伴い、前期比では減収減益
- 上期は取引先自治体での接種日数増等により計画比増となるも、下期は前提認識を修正

■感染症対策（インフルエンザワクチン等）

- 上期は個別接種用の提携医療機関開拓を優先、約3,000施設と契約済み
- 9月に感染症対策ポータルサイトリリース、インフルエンザ流行を見据え新規営業に注力

【通期修正計画】売上高9.8億円・営業利益5.7億円に対し、進捗率は売上高41.1%・営業利益25.6%

④ インセンティブ事業

上期にシステム機能改修は概ね完了、下期は新規営業に注力

第2Q累計

前期比▲0.6億、計画比+1.2億

売上高 **15.0 億円**

前期比▲0.2億、計画比+0.5億

営業利益 **2.7 億円**

- 既存顧客のポイント付与が想定より前倒しで進捗
結果、9月末時点での未交換ポイント残高は約46億円（計画比+2.5億）
- 新システムの機能改修は9月に概ね完了（約4ヵ月遅れ）
- 新システムの安定稼働に伴い下期は新規営業に注力、再成長目指す

【通期計画】売上高37.6億円・営業利益6.2億円に対し、進捗率は売上高39.8%・営業利益43.2%

出張利用回復、人手不足を背景に引合い増加

第2Q累計

前期比+0.3億、計画比+0.2億

売上高 3.3 億円

前期比+0.3億、計画比+0.3億

営業利益 0.9 億円

■ BtoE：従業員の立替精算をゼロにするソリューション（出張/接待）

- ・ 出張利用はコロナ前8割水準まで回復
- ・ 大手企業中心に新規取引先も拡大、堅調に推移

■ BtoB：企業間精算（通信・公共料金等のとりまとめ支払代行）

- ・ 人手不足を背景に、企業の業務効率化を目的とした引合い増加
- ・ アメリカン・エクスプレス社の商品力・営業力を活かした「支払ステーション」を拡販

【通期計画】売上高7.5億円・営業利益2.3億円に対し、進捗率は売上高44.8%・営業利益39.2%

TVCM等のマーケティング投資により会員拡大・利用促進目指す

第2Q累計

前期比+0.2億、計画比+0.2億円

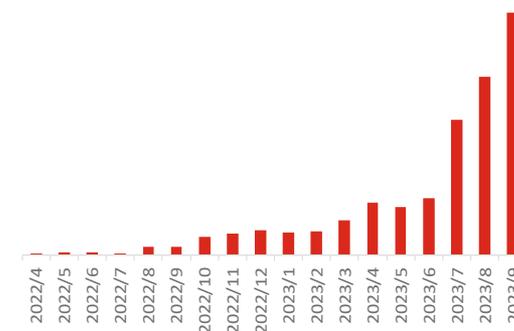
売上高 **0.2 億円**

前期並み、計画比+2.0億円

営業損益 **▲0.4 億円**

- 9月末時点の提携先は422メニュー
- 足元の給トク会員数は内定含め約26万人、来春に向け約70万人が検討中
- コンテンツ充実と会員数増加により、利用は着実に増加
- 2Q累計決済取扱額は28百万円
- 動画サービス「Netflix」メニュー追加は10月へ後倒し
- 投資対効果を高めるためTVCMは下期実施へ

＜決済取扱額の月次推移＞



【通期計画】売上高0.3億円・営業損益▲2.6億円に対し、売上高の進捗率は66.2%

シンガポール中心に売上拡大、米国では先行投資続く

第2Q累計

前期比+1.8億円、計画比▲1.2億円

売上高 **9.2** 億円

前期比▲0.3億円、計画比▲0.9億円

営業損益 **▲2.0** 億円

- 全世界でコロナによる行動制約はなくなり、事業環境は正常化
- シンガポールの既存顧客取引を中心に売上拡大
- 中国・タイ等では新規獲得に進捗遅れ
- 競合の多い米国ではマーケティング・システム先行投資負担続く

【通期計画】売上高28.9億円・営業損益▲1.6億円に対し、売上高の進捗率は31.7%

1. 第2四半期決算概要

2. 中期成長戦略の進捗

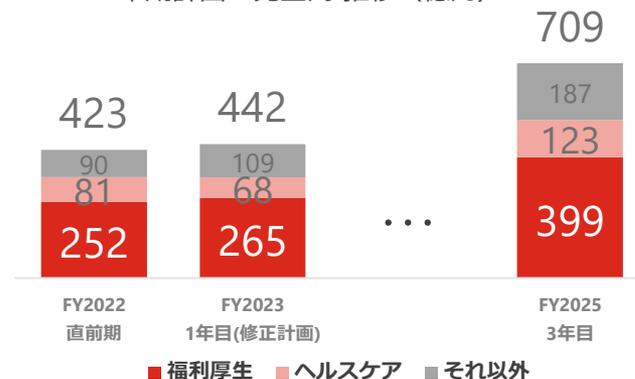
3. DATABOOK

国内最大のBtoEプレイヤーとしての強みを更にステージアップ
3年後 売上高709億円、営業利益225億円を計画

売上高

(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	当初計画 (5/11公表)	修正計画 (11/14公表)		
福利厚生	252	265	265	399	158%
ヘルスケア	81	80	68	123	151%
↳うちコロナワクチン	37	17	5	0	-
ペイメント	0.2	0.3	0.3	12	-
その他	90	109	109	175	195%
売上高	423	454	442	709	168%

中期計画 売上高 推移 (億円)



営業利益

(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	当初計画 (5/11公表)	修正計画 (11/14公表)		
福利厚生 (営業利益率)	86 (34%)	98 (37%)	98 (37%)	168 (42%)	197%
ヘルスケア (営業利益率)	32 (39%)	27 (34%)	17 (25%)	52 (42%)	165%
↳うちコロナワクチン	29	12	2	0	-
ペイメント	▲0.6	0.3	0.3	7	-
その他	▲13	▲17	▲17	▲3	23%
営業利益	104	108	98	225	216%
営業利益率	24.6%	23.8%	22.2%	31.7%	-

中期計画 営業利益 推移 (億円)



※コロナワクチン事業はFY2023のみ見込んでいたため、FY2025の計画は据え置き

1年目は投資期間とし、2年目以降の加速度的な成長にそなえる

目指す世界観や方向性は変えず、達成までの時間軸のずれを調整

重要指標

① 福利厚生 会員の拡大・利用促進

従業員会員数 **1,800万人**

年間利用率 **50%**

就業人口の4人に1人以上が会員/会員の2人に1人が利用

- 営業体制の増強と効率化
- マーケティング投資による認知拡大
- 利用促進による満足度向上
- “給トク払い”による魅力付け

② 決済事業の収益化

年間利用額 **800億円**

年間売上高 **12億円**

2年目に単月黒字化 3年目から利益貢献

- 会員基盤の拡大と導入・利用の促進
- コンテンツの質と量の拡充
- “給トク払い”の認知度向上

③ ヘルスケアサービスの拡大

健診受診者数 **153万件**

特定保健指導 初回面談数 **38万件**

3年間で健診・特定保健指導 売上高+146%

- 健診・特定保健指導の連携強化
- 福利厚生との連携強化
- ワクチン新事業の立ち上げ

重要成功要因

BtoEプレイヤーとしての立ち位置をより強固に

※“給トク払い”…給与天引きの仕組みを活用した当社独自の決済サービス
顧客企業ごとに購買情報を取りまとめて決済代行を行うことで流通コストの低減を実現
Copyright Benefit One Inc.

ニーズの高まりを受け、市場への普及率も背景にマーケット拡大が加速

<福利厚生ニーズの高まり>

<福利厚生の浸透>

<p>人手不足 賃金上昇 インフレ</p>	<p>同一労働同一賃金 人的資本経営 ESG経営 サステナビリティ経営</p>
<p>人材獲得・定着課題</p>	<p>公平な待遇改善</p>
<p>従業員満足度の高い 効果的な人材施策のニーズ</p>	<p>多様性を受け入れた サステナブルな 人的資本経営の必要性</p>
<p>物価高を吸収できる 割引サービスのニーズ</p>	

2026年4月（予想）

■ ベネフィット・ワン会員 ■ 他社会員 ■ アウトソーシング未導入

3年の間に市場への普及率が3割を超え急速に広まるフェーズへ

中小企業・非正規を含め福利厚生サービスが必需品に

市場セグメント別に効果的な施策を展開

セグメント		2023年4月 実績	2026年4月 目標	主な施策
新規 獲得	大手企業 1,000名以上企業	421万人	785万人	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス業⇒サプライヤー網の活用 ・内製化企業⇒外注化ニーズへの対応
	中堅・中小企業 1,000名未満企業	264万人	563万人	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング投資による流入増加 ・外部リソースやJTB等の代理店強化
	公務団体	264万人	329万人	<ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケアとの協業
アップ セル	契約済み企業 非正規拡大	※上記に含む	123万人 (対象：260万人)	<ul style="list-style-type: none"> ・同一労働同一賃金の実現をサポート ・『パート・アルバイト割』
福利厚生会員数		948万人	1,800万人	

会員拡大
利用促進決済事業の
収益化ヘルスケア
サービスの拡大

人手不足やインフレを背景に待遇改善・人材定着策として福利厚生を拡販

サービス業界を中心に非正規社員も含めた導入が進む

人手不足感の強い業界を中心に
営業活動を実施

<非正規社員の多いサービス業>



<内製化企業>

サプライヤー向け
カンファレンスを開催

Benefit one

ベネフィット・ワン カンファレンス 2023

福利厚生の最新トレンドと、今後のベネフィットステーションのサービス戦略

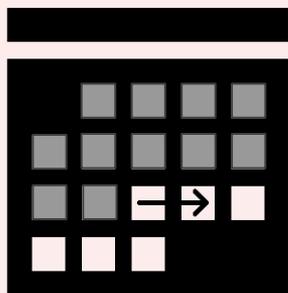
本カンファレンスでは、福利厚生市場のトレンドと、現在、約1,162万人(約1.6万人)にご利用いただいている「ベネフィット・ステーション」をはじめ貴社の新規顧客、リピーター獲得にご活用いただける、法人向け施策の可能性について、弊社の今後の方針と合わせてご案内させていただきます。

今年は初の試みとしてサービス業における福利厚生のトレンドに關しましても講演いたします。経営者の皆様、人事・総務部門の皆様に福利厚生が経営課題に与える影響、実現性の高い取り組み事例を交えてご紹介いたしますのでぜひお誘いの上、ご参加いただけますようお願いいたします。

上期の大手入会は前期比で約2倍
下期以降の加入検討団体も前年同期比で約2倍

新システムの安定運用を優先 下期に大型マーケティング投資予定

マーケティング投資等
一部施策を先送り



動画コンテンツを作成・活用
セミナーの定期開催



えっ知らないの?
福利厚生が必要な理由

ONLINE

参加無料

好評につき11月までシリーズ開催!
今社員が本気で喜ぶ
最適な福利厚生はこれ!!
実行効果の高い人気セミナー

インフレが進む中で従業員の経済負担が必要なかきまらされる。
従業員の定数を減らせる実行効果の高い福利厚生をご紹介

・9月25日(月) 15:30~16:30	・11月9日(木) 14:00~15:00
・9月19日(水) 14:00~15:00	・11月29日(水) 14:00~15:00
・10月26日(木) 14:00~15:00	・12月1日(木) 14:00~15:00

※参加費は別途お見積りにさせていただきます。

上期の中堅・中小入会社数のうち、約3割がNetflixのバンドルプラン
マーケティング施策と併せ、代理店の積極活用により会員拡大を目指す

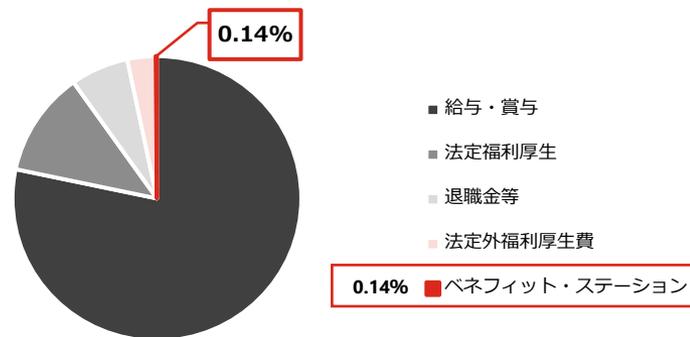
進捗に遅れはあるものの、徐々に反応好転

情宣活動を積極的に行い 同一労働同一賃金の実現に取り組む



導入コストの予算感を可視化 処遇改善施策としての有効性を訴求

総人件費におけるベネフィット・ステーションの費用割合



※当社推計

大手金融機関など来期に向けた大手企業の非正規拡大検討も徐々に増加

上期は新サイトリニューアル対応に注力 下期に各種施策を順次実行

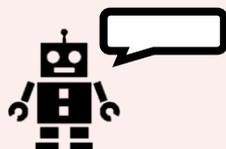
2023年度 上期

新システムの安定運用を優先

4月に新サイトリニューアル、継続改修



ユーザー向け新サイト利用方法の案内充実



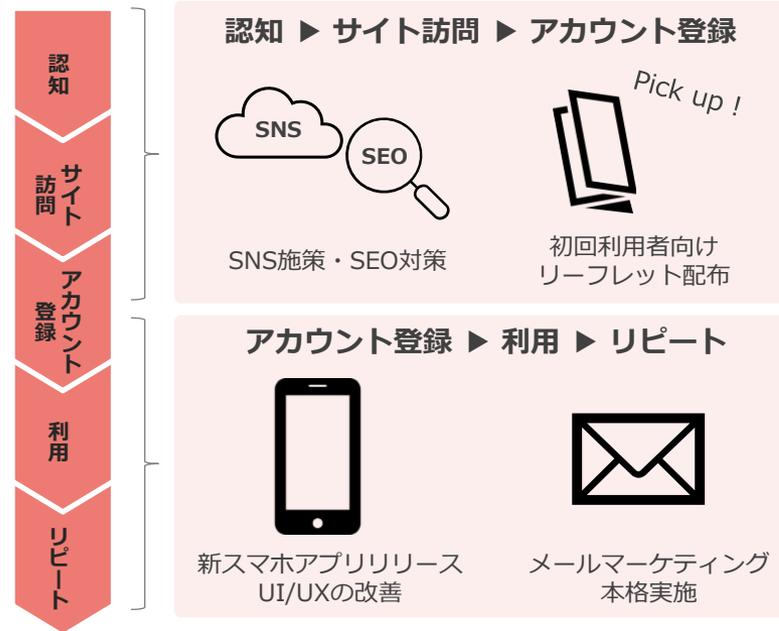
チャットボットの導入



利用説明動画・FAQの充実

2023年度 下期～

利用に至るプロセスごとの施策を強化



利用率向上のため、サービス品質の向上と利用促進を並行して進める

既存コンテンツに加え、新規提携コンテンツの利用が伸長

2022年度開始 人気コンテンツ

ガソリン全国平均価格から
5円/ℓ 割引



注文金額から
2% 割引



Amazonでの買い物がいつでも **2.5% 割引**



誰しものが使うサービスを中心に利用拡大
引き続きコンテンツ開拓に注力

2023年7月

ペイメントGateway 拡充

コンビニ等での日常的な買い物がいつでもお得に



1.5% 割引



0.5% 割引



0.5% 割引



給与デジタル払いの解禁も追い風に
“給トク払い”を活用した
お得なチャージ手段のニーズが高まる

※「au Pay ギフトカード」は2023年3月提供開始

インフレ増税下での家計応援施策として 生活に密着するサービスを中心に提携を拡大

10月のNetflixリリースに合わせ、地上波のテレビCMを放映



会員拡大
利用促進

決済事業の
収益化

ヘルステック
サービスの拡大

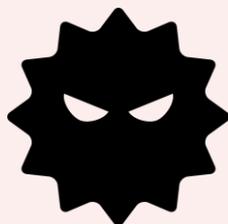
“給トク払い”認知度向上による、会員拡大・利用促進を図る

健康経営の関心高まりと人手不足が追い風

<健康経営の必要性>



生活習慣病の予防・改善や
メンタルケアによる
生産性の向上・組織の活性化



コロナ禍を経て
予防接種を含む感染症対策も
健康経営の重要課題に

<外注加速>



人事・健保の人手不足を背景に
専門業者への外注が加速

企業の健康経営における課題の総合支援が求められる

大手企業(単一健保)や公務団体(共済組合)への選択と集中

事業機会

第4期 特定健診・特定保健指導
FY2024～ 成果重視のアウトカム評価導入
実施率向上に向けた健診当日の保健指導拡大

コラボヘルス推進
データヘルス・健康経営推進に向けた
事業主と保険者の積極的な連携強化

強み

**業界トップシェアの
受託実績で培った
ノウハウ・ネットワーク**

**健診と保健指導の
ワンストップ
ソリューション**

**福利厚生
顧客基盤を活かした
効率的な営業連携**

※出典:「我が国の医療保険について」(厚生労働省)、「『年齢階級別加入者数調査』(令和4年10月末現在)の結果(概要)」(健康保険組合連合会)

ターゲット

事業主	大手企業	公務団体	中堅・中小企業		自営業者等
保険者	単一健保	共済組合	総合健保	協会けんぽ	市町村国保
被保険者数	992万人	456万人	670万人	2,479万人	—

2022年度
受託実績

健診 受診件数	67万件 (構成比79%)	12.4万件 (構成比19%)	1.6万件 (構成比2%)	—	—
保健指導 初回面談件数	12万件 (構成比51%)	2.9万件 (構成比24%)	1.1万件 (構成比9%)	1.8万件 (構成比16%)	—

会社拡大
利用促進

決済事業の
収益化

ヘルスケア
カービスの拡大

強みを活かした新規営業は堅調、原価低減効果は来期以降

中期課題	2Q振り返り・今後の見通し
取引先 拡大	<p><健診></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 共済組合の非常勤職員加入拡大等で既存取引先の受診者増加 ・ 来期に向けた新規営業は順調、健診・保健指導のセット受注も進む ・ 全国規模の大型巡回健診の受託内定（2024年4月開始） <p><保健指導></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 大型単一健保の営業に注力、効果は来期以降の見込み ・ 来期からの成果重視のアウトカム評価開始に向け商品・システム準備中
利益率 向上	<p><健診></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 足元では予約受付に係る品質改善のため運用コスト増（前期比+3.5pt） <p><保健指導></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 拠点間の業務移管完了により労務費率改善（前期比▲0.7pt） ・ 業務標準化・効率化に向けて取引条件見直し中 ・ 制度改定に合わせてシステム開発中、投資効果は来期以降見込み

会社拡大
利用促進

決済事業の
収益化

ヘルスケア
サービスの拡大

BtoEのネットワーク・コロナワクチン事業のノウハウを活かし、インフルエンザワクチン接種支援を含む感染症対策サービスを提供

インフルエンザワクチン接種を含む 感染症対策の支援サービスを提供

感染症対策がBCPの重要課題に

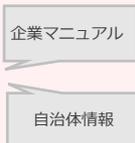
感染症対策のトータルサポート



ワクチン接種



情報提供

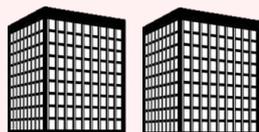


物品購入

インフルエンザワクチン接種



個別接種



自社会場

<感染症対策ポータルサイト>



9月にサービスリリース

<提携医療機関の拡大>

全国の約3,000施設と契約済み

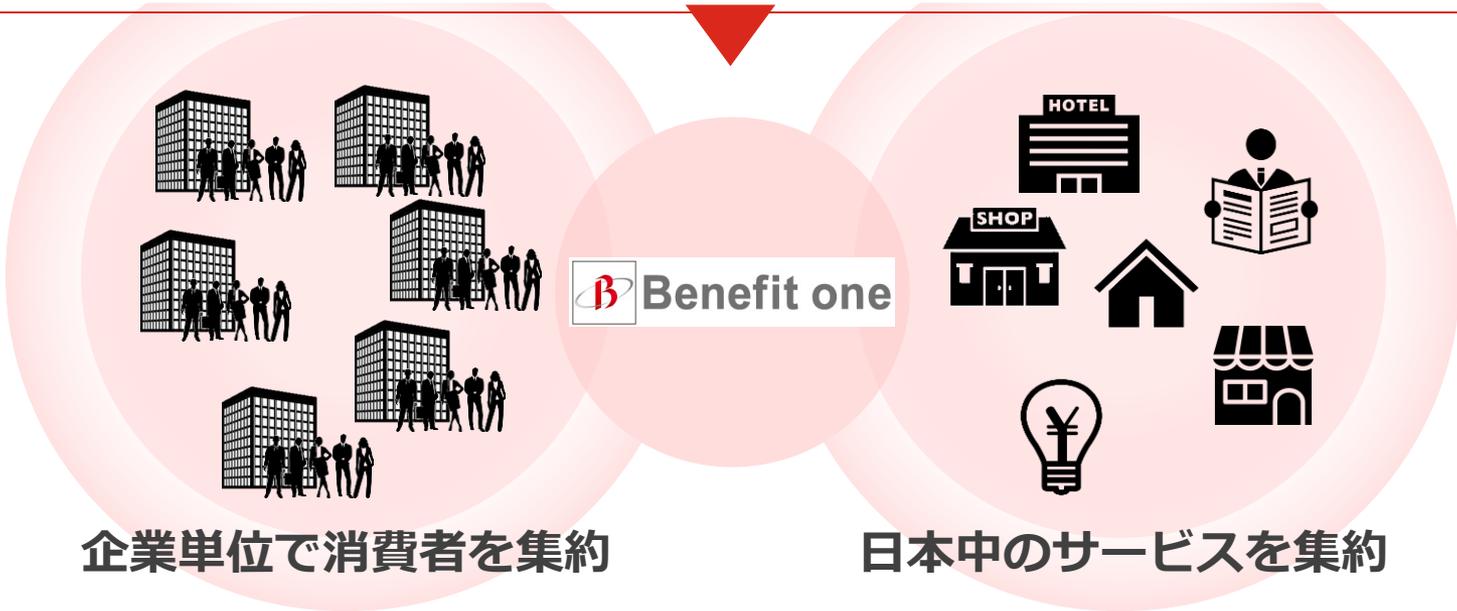
国主体の感染症対策から、企業主体の感染症対策へ

需要拡大
利用促進

決済事業の
収益化

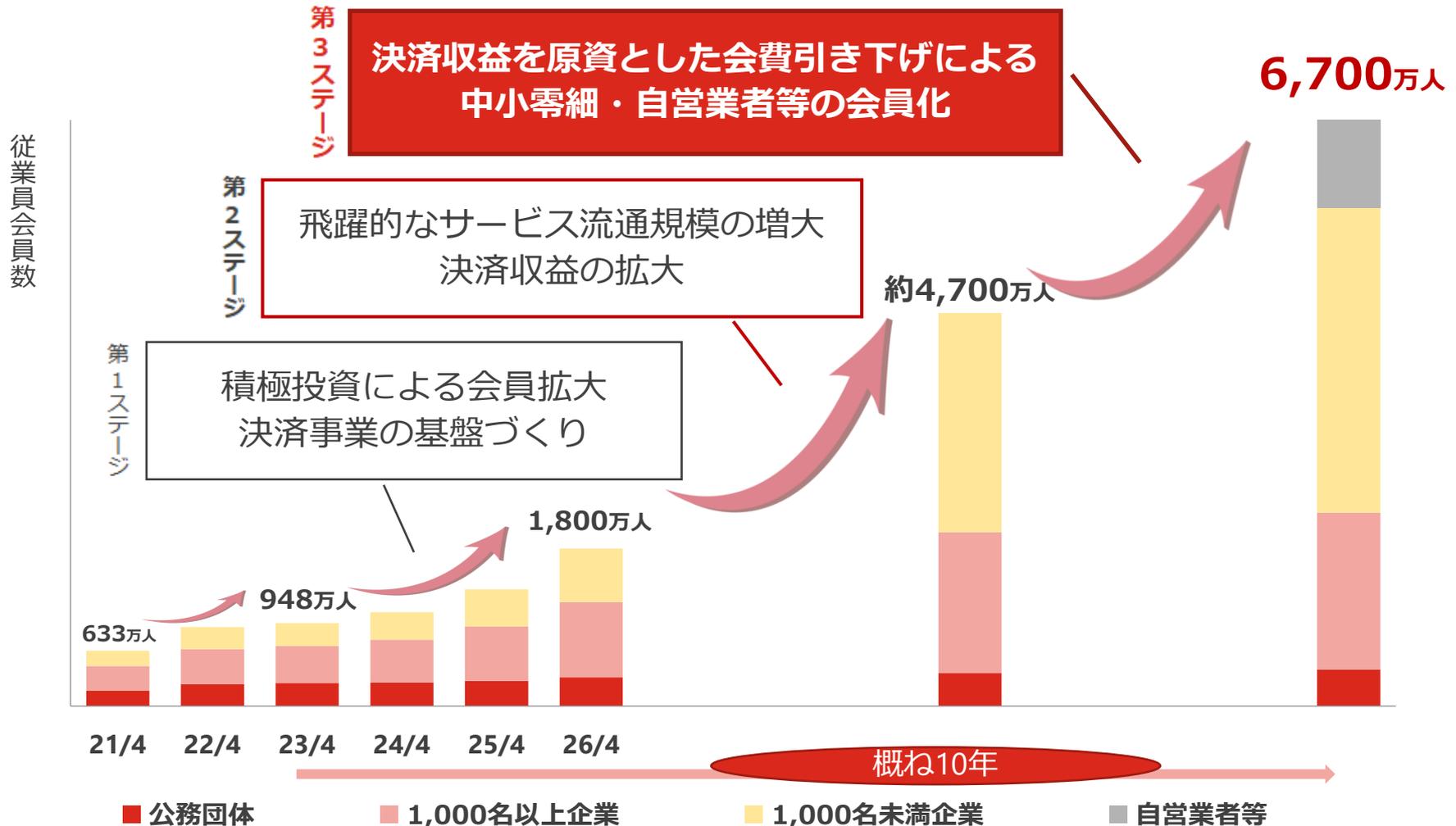
ヘルスケア
サービスの拡大

職域に注目し、日本人全員が使う社会インフラを構築



既に就業人口の約6人に1人をネットワーク化
BtoEの強みを活かし、さらに会員拡大を加速

収益構造の多重化による飛躍的な成長で概ね10年での達成を目指す



人と企業を繋ぐ 新たな価値の創造を目指し
サービスの流通創造を通して人々の心豊かな生活と社会の発展に貢献しよう

インフレ

人的資本経営

コロナ収束
ニューノーマル

同一労働同一賃金

答えは、
「ベネワン」。

人手不足・
優秀人材確保

ESG経営

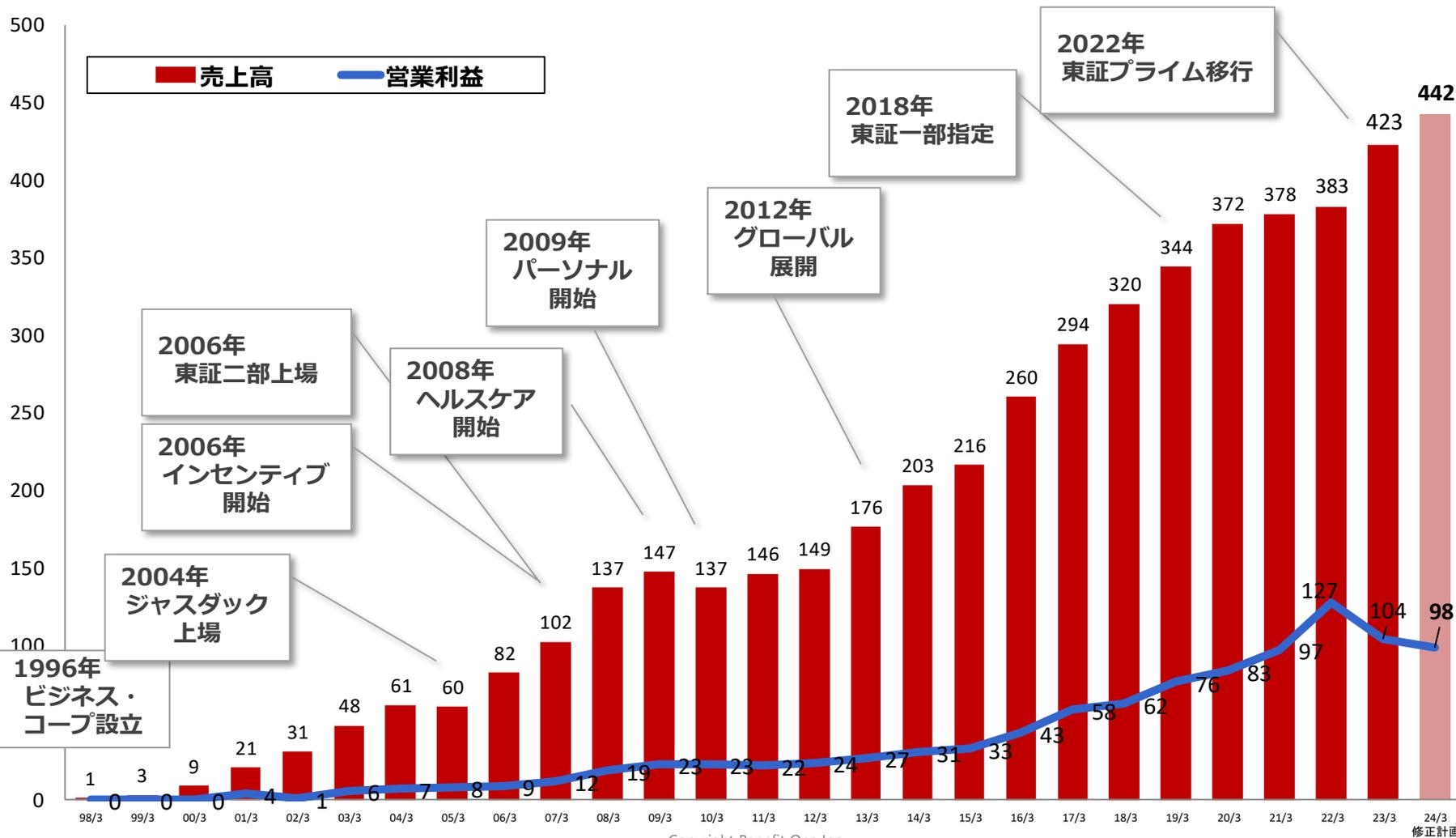
社会保険料負担増
税金負担増

1. 第2四半期決算概要

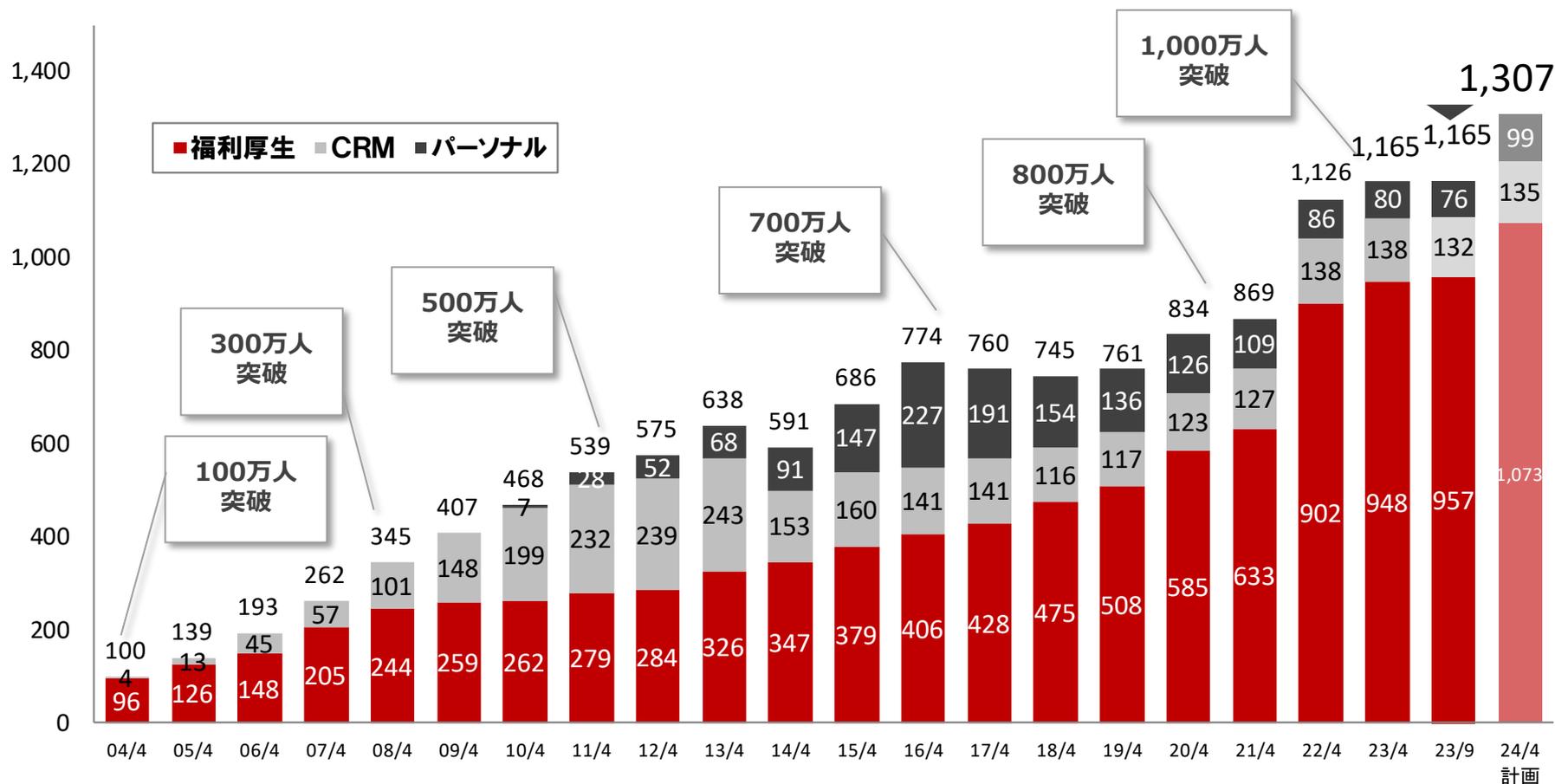
2. 中期成長戦略の進捗

3. DATABOOK

修正業績予想では売上442億円 営業利益98億円を目指す



2024年4月の総会員数は1,300万人超を目指す

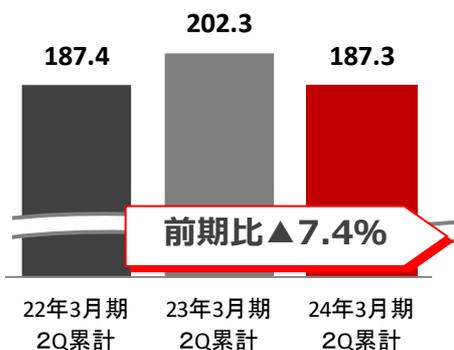


第2四半期決算ハイライト

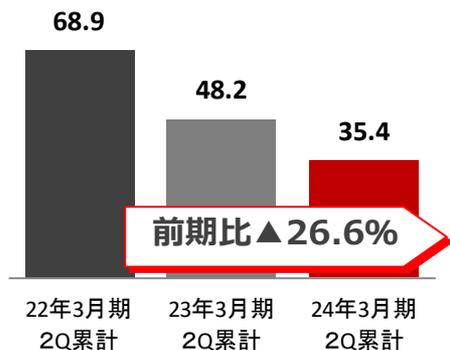
福利厚生事業、健診・保健指導事業等は環境改善で回復
 コロナワクチン接種支援事業に係る自治体受託取引が縮小し、前期比では減益

(単位：億円)

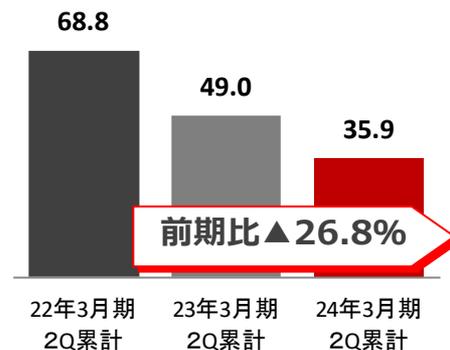
売上高



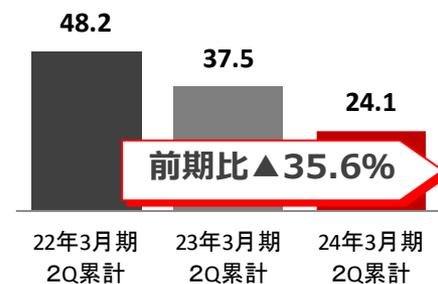
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する 四半期純利益



(単位：百万円)	22年3月期 2Q累計	(%)	23年3月期 2Q累計	(%)	24年3月期 2Q累計	(%)	前期比 増減	(%)	24年3月期 通期修正計画	進捗率
売上高	18,748	(92.7)	20,234	(100.0)	18,732	(100.0)	▲1,502	▲7.4%	44,230	42.4%
営業利益	6,890	(34.1)	4,828	(23.9)	3,546	(18.9)	▲1,282	▲26.6%	9,800	36.2%
経常利益	6,887	(34.0)	4,907	(24.3)	3,593	(19.2)	▲1,314	▲26.8%	9,940	36.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,826	(23.9)	3,751	(18.5)	2,414	(12.9)	▲1,336	▲35.6%	6,600	36.6%

第2四半期決算ハイライト（事業別）

<売上高>

(単位：百万円)	23年3月期 2 Q累計(実績)	24年3月期 2 Q累計(計画)	24年3月期 2 Q累計(実績)	前期比		計画比	
				増減	(%)	増減	(%)
連結	20,234	19,520	18,732	▲1,502	▲7.4%	▲788	▲4.0%
福利厚生	12,194	12,935	12,212	+17	+0.1%	▲724	▲5.6%
パーソナル+CRM	1,208	1,144	1,125	▲83	▲6.9%	▲19	▲1.6%
ヘルスケア事業（健診・指導等）	1,956	2,059	1,999	+43	+2.2%	▲60	▲2.9%
ヘルスケア事業（ワクチン等）	1,987	290	401	▲1,585	▲79.8%	+111	+38.2%
インセンティブ	1,556	1,375	1,496	▲59	▲3.8%	+121	+8.8%
購買・精算代行	302	315	337	+35	+11.7%	+22	+7.0%
ペイメント	5	6	22	+17	+335.7%	+16	+273.4%
海外	733	1,043	915	+182	+24.8%	▲128	▲12.3%
その他	293	353	225	▲67	—	▲127	—

<営業利益>

(単位：百万円)	23年3月期 2 Q累計(実績)	24年3月期 2 Q累計(計画)	24年3月期 2 Q累計(実績)	前期比		計画比	
				増減	(%)	増減	(%)
連結	4,828	3,160	3,546	▲1,282	▲26.6%	+387	+12.2%
福利厚生+パーソナル+CRM	4,183	4,590	4,396	+213	+5.1%	▲193	▲4.2%
ヘルスケア事業（健診・指導等）	50	▲32	84	+34	+67.1%	+116	-
ヘルスケア事業（ワクチン等）	1,683	48	147	▲1,536	▲91.3%	+98	+203.9%
インセンティブ事業	288	223	270	▲18	▲6.3%	+46	+20.7%
購買・精算代行事業	62	58	90	+29	+46.2%	+32	+54.7%
ペイメント事業	▲31	▲236	▲37	▲6	-	+198	-
海外事業	▲174	▲112	▲204	▲30	-	▲92	-
その他（全社共通経費など）	▲1,233	▲1,379	▲1,200	+32	-	+181	-

コロナワクチン事業の取引縮小に伴い原価率上昇

(単位：百万円)		22年3月期 2Q累計	23年3月期 2Q累計	24年3月期 2Q累計	前期比 増減	(%)
売上高		18,748	20,234	18,732	▲1,502	▲7.4%
うちワクチン等		3,294	1,987	401	▲1,585	▲79.8%
売上原価		8,357	9,490	9,723	+232	+2.5%
仕 入 原 価	補助金等 (福利厚生+パーソナル+CRM)	1,632	3,040	3,004	▲36	▲1.2%
	ガイドブック (福利厚生+パーソナル+CRM)	89	61	32	▲29	▲47.7%
	インセンティブ	1,286	1,076	979	▲97	▲9.0%
	海外	491	570	714	+144	+25.3%
	その他 (福利厚生等の売上連動原価)	620	1,008	940	▲68	▲6.7%
製 造 原 価	労務費	1,624	1,722	1,896	+174	+10.1%
	うち、保健指導委託費	207	168	176	+8	+4.7%
	製造経費	2,614	2,013	2,158	+145	+7.2%
売上原価率		44.6%	46.9%	51.9%	+5.0pt	—

第2四半期決算 販管費

人材・システムへの先行投資を旧JTBBネフィットの統合効果で一部吸収
 その他、マーケティング投資時期の相違等により販管費は前期比▲4.5億

(単位：百万円)		22年3月期 2Q累計	23年3月期 2Q累計	24年3月期 2Q累計	前期比 増減	(%)
売上高		18,748	20,234	18,732	▲1,502	▲7.4%
販管費		3,500	5,914	5,461	▲453	▲7.7%
	人件費	1,736	2,185	2,315	+131	+6.0%
	一般経費	1,765	3,730	3,147	▲584	▲15.6%
	販管费率	18.7%	29.2%	29.2%	▲0.1pt	—

第2四半期決算 計画差異要因

福利厚生会費収入は単価見込み違いで▲6億
システムリリース遅れやマーケティング投資後倒し等により経費は未消化

(単位：百万円)	24年3月期 2Q累計(計画)	(%)	24年3月期 2Q累計(実績)	(%)	計画比 増減	(%)
売上高	19,520	(100.0)	18,732	(100.0)	▲787	▲4.0%
売上原価	10,160	(52.0)	9,723	(51.9)	▲436	▲4.3%
売上総利益	9,360	(48.0)	9,008	(48.1)	▲351	▲3.8%
販管費	6,200	(31.8)	5,461	(29.2)	▲738	▲11.9%
営業利益	3,160	(16.2)	3,546	(18.9)	+386	+12.2%
経常利益	3,280	(16.8)	3,593	(19.2)	+313	+9.5%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	2,170	(11.1)	2,414	(12.9)	+244	+11.3%

売上高

- 福利厚生
： 会費収入の単価見込み違い等

売上原価

- 福利厚生
： リリース直後の利用落ち込み、
契約条件の変更等で補助金支出減少
システムリリース遅れによる未消化
- 海外
： 売上に連動し原価減少

販管費

- マーケティング投資の後倒し
- システムリリース遅れによる未消化

基幹システムの刷新は概ね完了 安定運用に時間を要し、当初想定より投資額は増大
ITエンジニアを積極的に採用し開発・運用体制を強化

(単位：百万円)	22年3月期 通期実績	23年3月期 通期実績	24年3月期 2Q累計実績
ベネフィット・ワン	3,287	3,438	1,592
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	3,248	3,135	1,531
有形固定資産（有形リース資産含む）	39	302	60
子会社他	95	175	93
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	88	164	83
有形固定資産（有形リース資産含む）	7	11	10
合計	3,382	3,588	1,686
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	3,336	3,274	1,615
有形固定資産（有形リース資産含む）	46	314	70

※長期前払費用の設備投資を含む

		2022年3月	2023年3月	2023年9月	増減 (23/3→23/9)
総資産	百万円	58,047	53,981	48,349	▲5,632
流動資産	百万円	32,148	27,407	21,748	▲5,658
固定資産	百万円	25,898	26,574	26,600	+25
負債合計	百万円	33,134	29,148	27,030	▲2,118
流動負債	百万円	21,357	18,592	17,107	▲1,484
固定負債	百万円	11,776	10,556	9,922	▲633
純資産	百万円	24,912	24,832	21,318	▲3,513
自己資本比率	%	42.9%	46.0%	44.1%	▲1.9pt

- ・ 現預金 : ▲2,258
- ・ 受取手形、売掛金及び契約資産 : ▲3,116

- ・ 買掛金 : ▲1,423

- ・ 長期借入金 : ▲500

- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益 : +2,414
- ・ 配当金の支払 : ▲5,714

		2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	増減
営業利益率	%	23.9%	18.9%	▲4.9pt
経常利益率	%	24.3%	19.2%	▲5.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益率	%	18.5%	12.9%	▲5.6pt
一株当たり四半期純利益	円	23.65円	15.24円	▲8.41円

キャッシュフローの状況

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	増減
営業活動 によるCF	1,803	5,785	+3,982
投資活動 によるCF	▲1,128	▲1,815	▲687
財務活動 によるCF	▲7,801	▲6,275	▲1,525
現金及び現金 同等物の期末残高	10,922	7,751	▲3,171

資金増加

- ・税金等調整前当期純利益 3,615
- ・減価償却費 789
- ・売上債権・契約資産の減少 3,148

資金減少

- ・仕入債務の減少 1,424
- ・法人税等の支払 1,625

資金増加

- ・投資有価証券の売却 62

資金減少

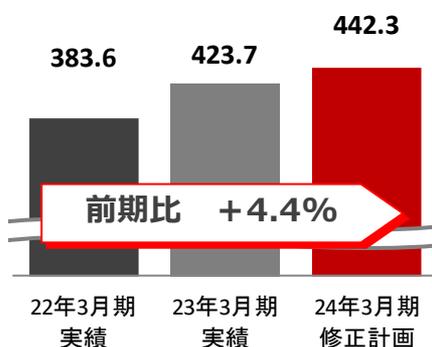
- ・有形・無形固定資産の取得 1,882

資金減少

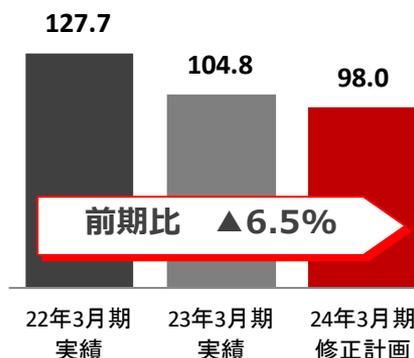
- ・配当金の支払 5,713
- ・長期借入金の返済 500

下期のコロナワクチン事業の環境認識が前提と異なるため、通期業績予想を修正

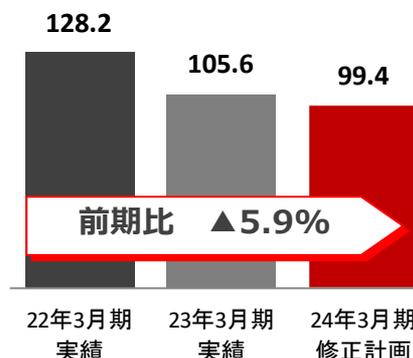
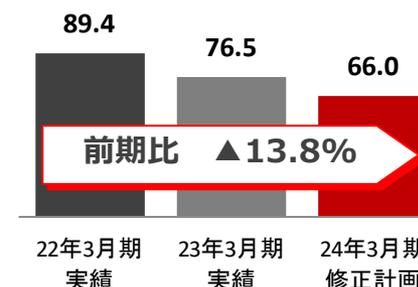
売上高



営業利益



経常利益

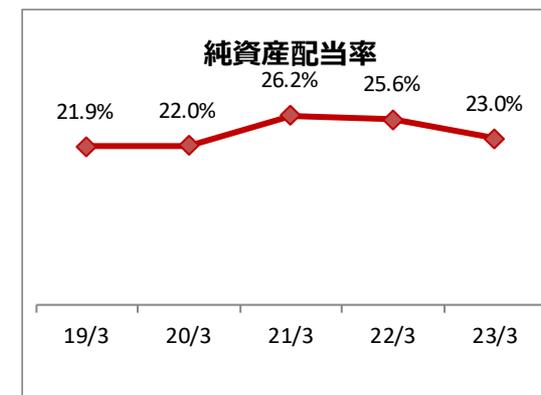
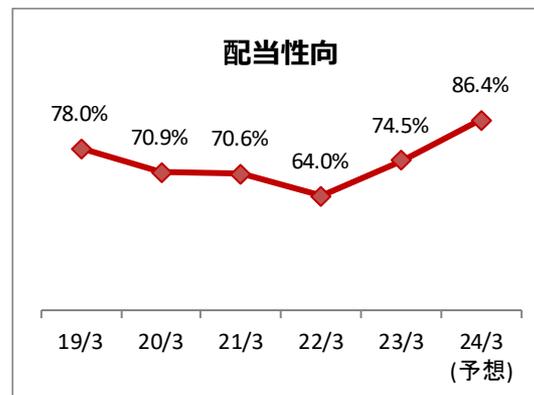
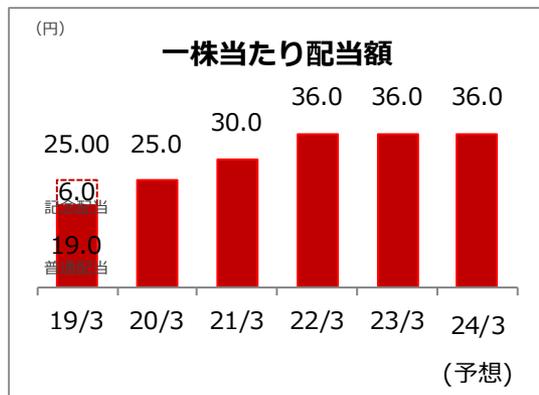
親会社株主に帰属する
当期純利益

(単位：百万円)	22年3月期 実績	(%)	23年3月期 実績	(%)	24年3月期 修正計画	(%)	22/3→23/3 増減	(%)	23/3→24/3 増減	(%)
売上高	38,362	(100.0)	42,376	(100.0)	44,230	(100.0)	+4,013	+10.5%	+1,853	+4.4%
営業利益	12,770	(33.3)	10,484	(24.7)	9,800	(22.2)	▲2,285	▲17.9%	▲684	▲6.5%
経常利益	12,826	(33.4)	10,565	(24.9)	9,940	(22.5)	▲2,260	▲17.6%	▲625	▲5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,949	(23.3)	7,655	(18.1)	6,600	(14.9)	▲1,294	▲14.5%	▲1,055	▲13.8%

経営成績および財務状況の推移

損益計算書		19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	
		連結	連結	連結	連結	連結	2Q累計実績	通期修正計画
売上高	(百万円)	34,461	37,271	37,841	38,362	42,376	18,732	44,230
前年比	(%)	+7.4%	+8.2%	+1.5%	+1.4%	+10.5%	▲7.4%	+4.4%
売上総利益	(百万円)	13,767	14,802	16,422	20,728	22,499	9,008	21,970
前年比	(%)	+9.4%	+7.5%	+10.9%	+26.2%	+8.5%	▲16.2%	▲2.4%
売上総利益率	(%)	39.9%	39.7%	43.4%	54.0%	53.1%	48.1%	49.7%
営業利益	(百万円)	7,641	8,394	9,774	12,770	10,484	3,546	9,800
前年比	(%)	+23.0%	+9.9%	+16.4%	+30.7%	▲17.9%	▲26.6%	▲6.5%
営業利益率	(%)	22.2%	22.5%	25.8%	33.3%	24.7%	18.9%	22.2%
経常利益	(百万円)	7,707	8,462	9,858	12,826	10,565	3,593	9,940
前年比	(%)	+23.1%	+9.8%	+16.5%	+30.1%	▲17.6%	▲26.8%	▲5.9%
経常利益率	(%)	22.4%	22.7%	26.1%	33.4%	24.9%	19.2%	22.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	5,176	5,641	6,766	8,949	7,655	2,414	6,600
前年比	(%)	+23.5%	+9.0%	+19.9%	+32.3%	▲14.5%	▲35.6%	▲13.8%
当期純利益率	(%)	15.0%	15.1%	17.9%	23.3%	18.1%	12.9%	14.9%
貸借対照表								
総資産	(百万円)	34,774	29,926	36,171	58,047	53,981	-	-
流動資産	(百万円)	28,036	23,469	28,696	32,148	27,407	-	-
純資産	(百万円)	19,882	16,567	19,865	24,912	24,832	-	-
キャッシュフロー計算書								
営業活動によるCF	(百万円)	5,628	5,476	9,862	10,080	3,168	-	-
投資活動によるCF	(百万円)	▲ 844	▲ 748	▲ 1,175	▲ 14,247	▲ 2,844	-	-
財務活動によるCF	(百万円)	▲ 2,387	▲ 9,077	▲ 4,110	4,544	▲ 8,338	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	17,328	12,962	17,554	17,983	10,008	-	-

年間の純資産配当率 10%以上、配当性向 70%以上を目標



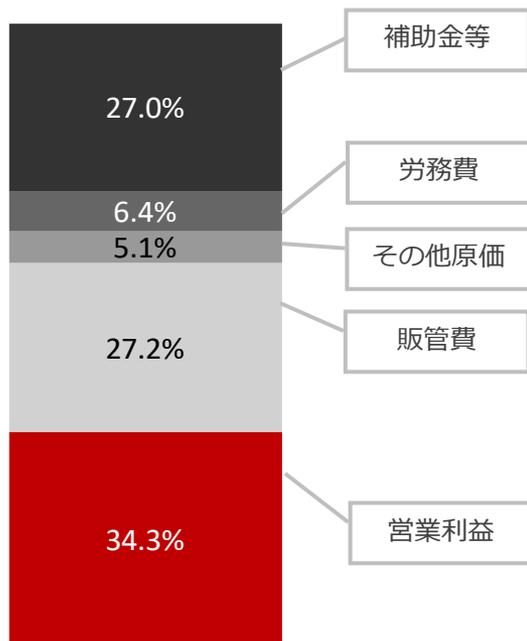
経営指標		19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
		連結	連結	連結	連結	連結	連結
自己資本比率	(%)	57.1%	55.4%	54.9%	42.9%	46.0%	1株当たり 36.0円の 配当を予定
総資産経常利益率 (ROA)	(%)	23.7%	26.2%	29.8%	27.2%	18.9%	
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	28.0%	31.0%	37.1%	40.0%	30.8%	
一株当たり純利益 (EPS)	(円)	32.05	35.24	42.52	56.24	48.29	
一株当たり純資産 (BPS)	(円)	123.03	104.10	124.84	156.54	156.77	
一株当たり配当額 (DPS)	(円)	25.00	25.00	30.00	36.00	36.00	
配当性向	(%)	78.0%	70.9%	70.6%	64.0%	74.5%	
純資産配当率 (DOE)	(%)	21.9%	22.0%	26.2%	25.6%	23.0%	

※ 2019年3月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施
 ※ 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

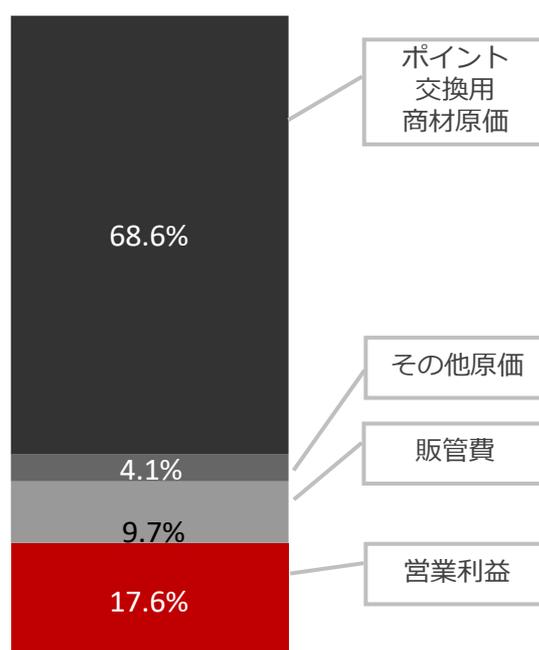
#	事業名	事業内容
1	福利厚生事業	企業の従業員に向けた福利厚生として、宿泊やライフサービス等豊富なラインナップを用意（『ベネフィット・ステーション』）。企業から従業員数に応じた会費を頂き、割引サービスメニューを提供。
2	パーソナル事業	主に協業企業の顧客に向けて『ベネフィット・ステーション』を提供。企業ごとにアレンジも可能で企業独自商品と組み合わせること等により企業側に新たな収益機会を提供。企業の顧客（個人）から会費を頂き、協業企業とレベニューシェア。
3	CRM事業	クライアントの顧客に向けた顧客満足度向上・ロイヤリティアップ支援。
4	インセンティブ事業	企業のロイヤリティ・モチベーション向上施策支援として、報奨ポイントの発行・管理運営・ポイント交換アイテムを提供。 対象者がポイントでアイテムを購入する際にポイント代金を売上計上し、アイテム代金を原価に計上。
5	ヘルスケア事業	健保・事業主から業務委託料を頂き、健診サービスや特定保健指導、健康ポイント等の疾病予防サービスのワンストップ提供やワクチン接種支援を実施。被保険者・従業員の健康増進を通じ、医療費適正化や生産性向上を支援。
6	購買・精算代行事業	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。（旧コストダウン事業） 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。（旧BTM事業）
7	ペイメント事業	従来サービス提供企業が他の決済事業者を支払ってきた決済手数料部分を新たなマネタイズポイントに。サービス提供企業から代理店への手数料相当額を会員へ還元することで生活固定費を中心としたサービスを最安値で提供。
8	海外事業	主としてインセンティブ事業を展開。

事業概要補足 (主要事業の収益構造)

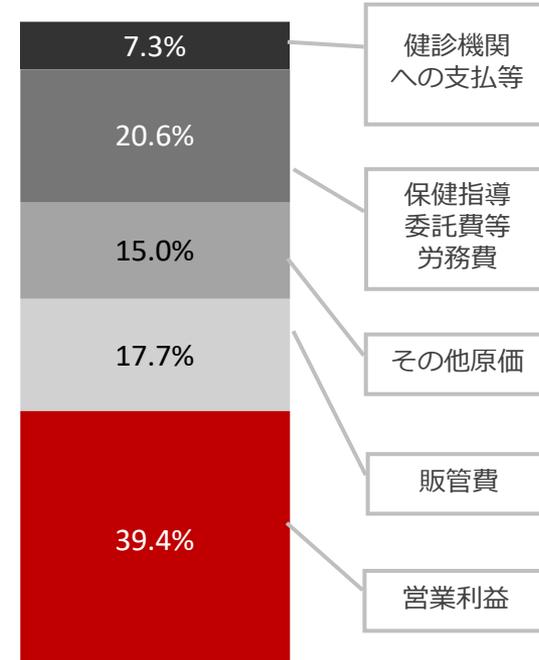
福利厚生+パーソナル+CRM



インセンティブ



ヘルスケア



※グラフ内の数値は売上高比率を表す

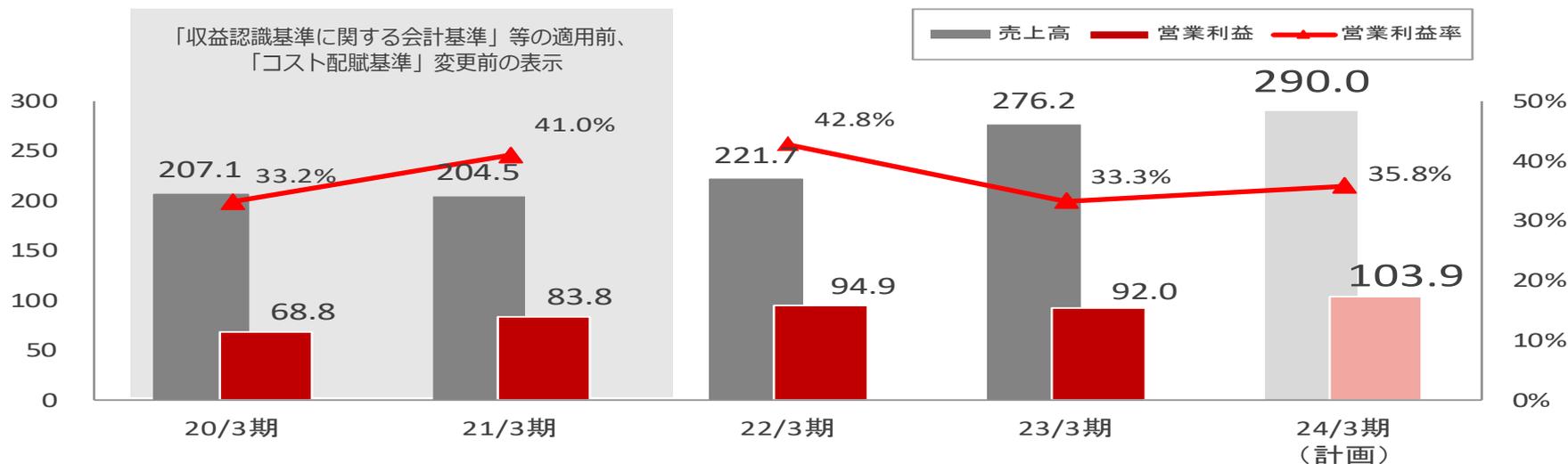
23年3月期 実績	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	25,205	100.0%
売上原価	9,695	38.5%
売上総利益	15,510	61.5%
販管費	6,858	27.2%
営業利益	8,652	34.3%

23年3月期 実績	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	3,098	100.0%
売上原価	2,253	72.7%
売上総利益	845	27.3%
販管費	301	9.7%
営業利益	544	17.6%

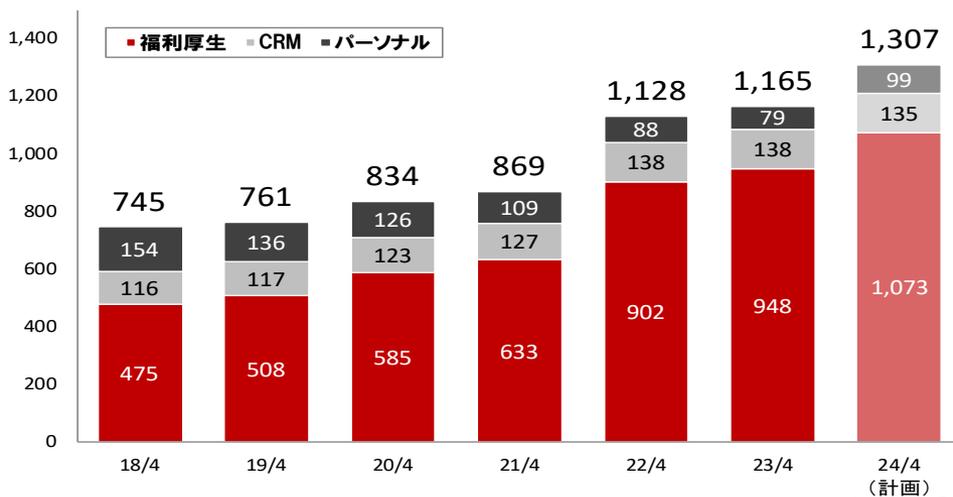
23年3月期 実績	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	8,192	100.0%
売上原価	3,516	42.9%
売上総利益	4,676	57.1%
販管費	1,447	17.7%
営業利益	3,229	39.4%

* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、「コスト配賦基準」を変更しております。

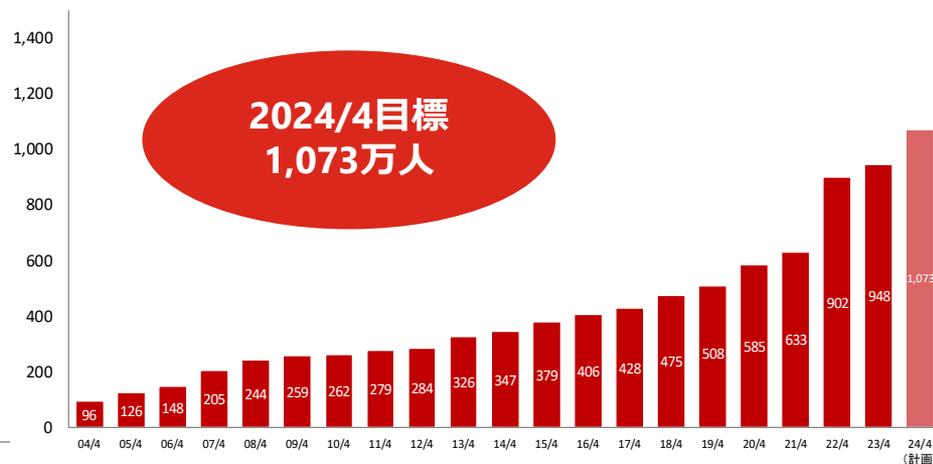
■ 業績の推移 (単位: 億円)



■ 総会員数の推移 (単位: 万人)



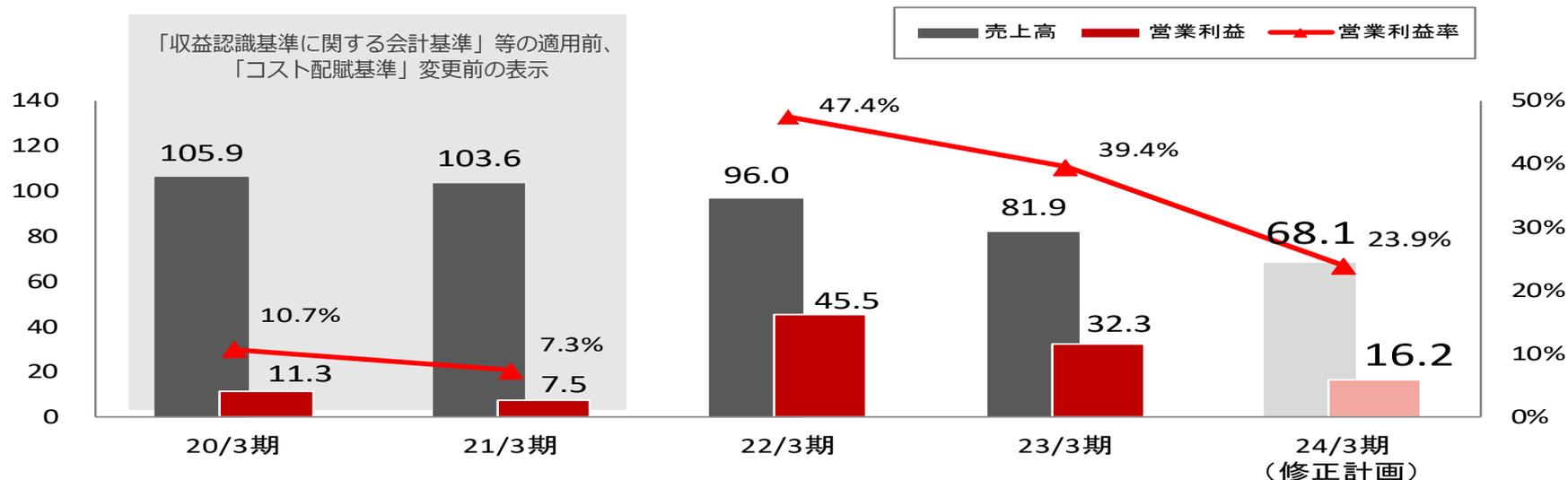
■ 福利厚生会員数の推移 (単位: 万人)



業績およびKPIの推移 (ヘルスケア)

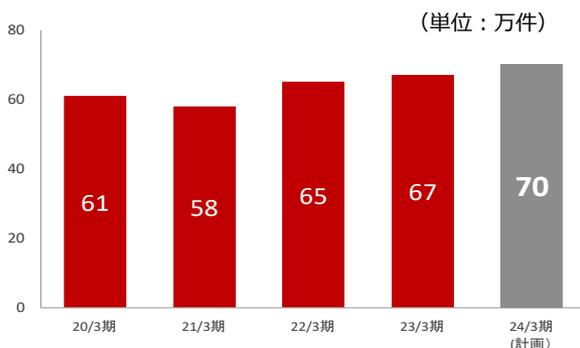
* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、「コスト配賦基準」を変更しております。

■ 業績の推移 (単位：億円)



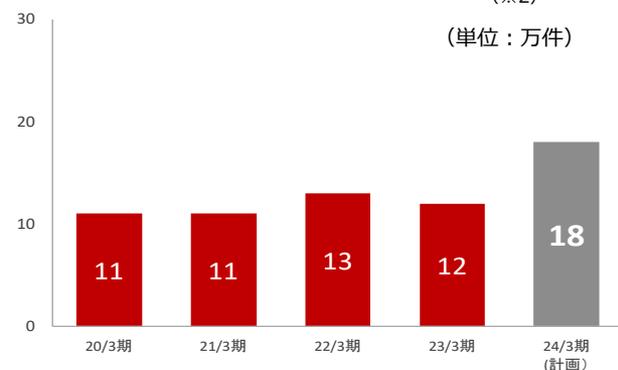
■ 健診：受診件数

(※1)



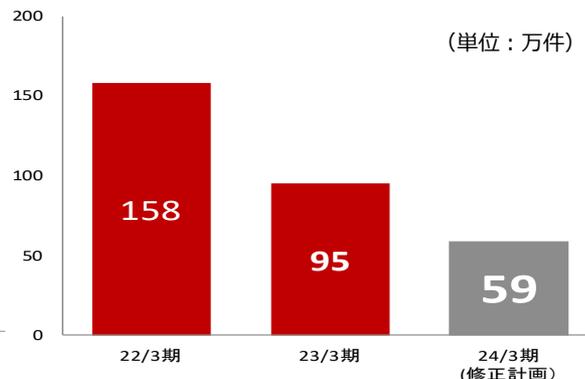
■ 特定保健指導：初回面談件数

(※2)



■ ワクチン接種回数

(単位：万件)



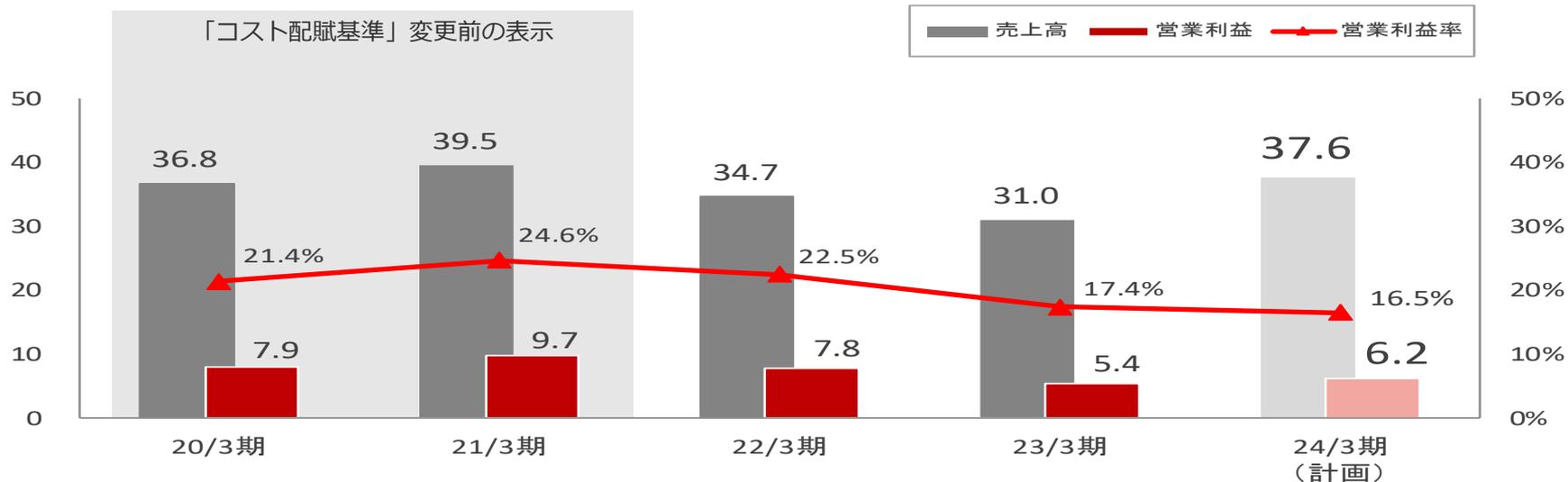
(※1) 健診受診件数とは、健診受診にあたって当社が予約手配を行った件数を表します。集計日以降、健診機関より報告がありました受診数は含まれておりません。健診機関からの追加報告により過年度の受診数が増える場合がございます。

(※2) 特定保健指導では、特定健診の結果に基づき、生活習慣病の発症リスクが高く生活習慣の改善による生活習慣病の予防効果が多く期待できる方に対して、専門スタッフが生活習慣を見直すためのサポートを行います。初回面談とは同サポートにあたっての指導対象者と専門スタッフの初回の面談を表します。

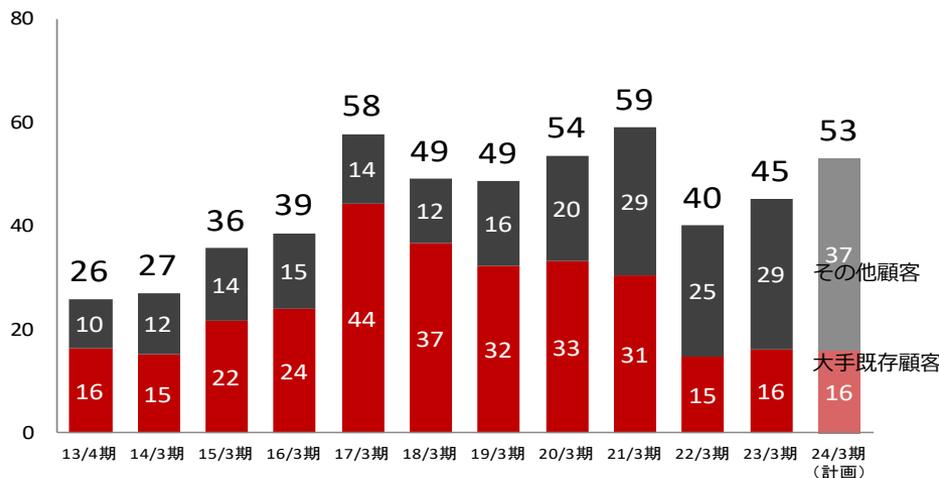
業績およびKPIの推移 (インセンティブ)

* 2022年3月期より「コスト配賦基準」を変更しております。

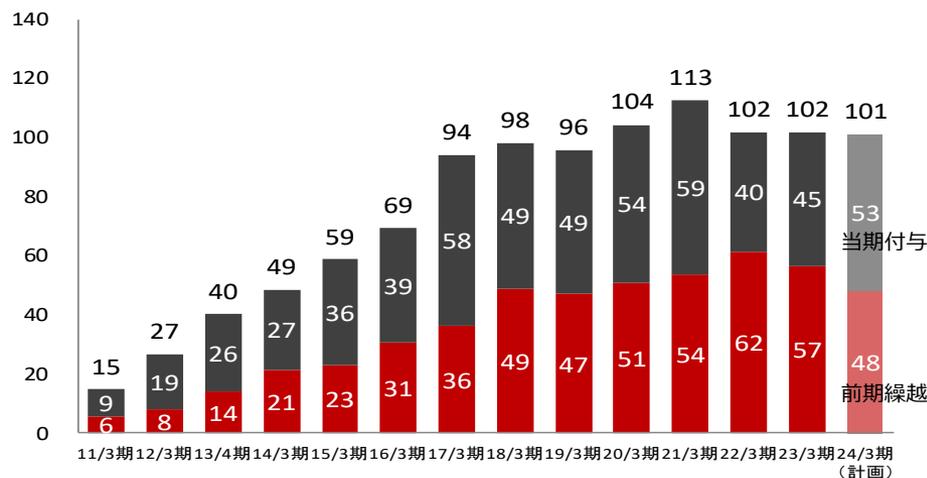
■ 業績の推移 (単位: 億円)



■ 付与ポイントの推移 (単位: 億円)



■ 付与ポイント累計額の推移 (単位: 億円)



事業別売上高の推移

	単位	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	
		連結	連結	連結	連結	連結	2Q累計実績	通期修正計画
売上高	(百万円)	34,461	37,271	37,841	38,362	42,376	18,732	44,230
前年比	(%)	+7.4%	+8.2%	+1.5%	+1.4%	+10.5%	▲7.4%	+4.4%
福利厚生事業	(百万円)	16,473	17,711	17,932	19,796	25,205	12,212	26,531
前年比	(%)	+10.4%	+7.5%	+1.2%	+10.4%	+27.3%	+0.1%	+5.3%
パーソナル+CRM	(百万円)	3,415	3,004	2,527	2,380	2,411	1,125	2,469
前年比	(%)	▲18.0%	▲12.0%	▲15.9%	▲5.8%	+1.3%	▲6.9%	+2.4%
ヘルスケア事業 (健診・指導等)	(百万円)	9,411	10,598	10,367	4,851	4,469	1,999	5,840
前年比	(%)	+31.8%	+12.6%	▲2.2%	▲53.2%	▲7.9%	+2.2%	+30.7%
ヘルスケア事業 (ワクチン等)	(百万円)	-	-	-	4,759	3,722	401	975
前年比	(%)	-	-	-	-	▲21.8%	▲79.8%	▲73.8%
インセンティブ事業	(百万円)	3,478	3,681	3,957	3,473	3,098	1,496	3,755
前年比	(%)	▲17.7%	+5.8%	+7.5%	▲12.2%	▲10.8%	▲3.8%	+21.2%
購買・精算代行事業	(百万円)	700	751	695	641	677	337	752
前年比	(%)	+12.6%	+7.3%	▲7.5%	▲7.7%	+5.6%	+11.7%	+11.1%
ペイメント事業	(百万円)	-	14	18	17	21	22	33
前年比	(%)	-	-	+30.5%	▲1.1%	+20.7%	+335.7%	+56.0%
海外事業	(百万円)	344	856	1,424	1,474	1,897	915	2,889
前年比	(%)	+72.5%	+148.6%	+66.4%	+3.5%	+28.7%	+24.8%	+52.2%
その他	(百万円)	640	659	923	971	875	225	986
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-

* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し売上高の計上方法を変更しております

* 2023年11月14日に「2024年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」を公表しております。

事業別営業利益の推移

	単位	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	
		連結	連結	連結	連結	連結	2Q累計実績	通期修正計画
営業利益	(百万円)	7,641	8,394	9,774	12,770	10,484	3,546	9,800
前年比	(%)	+23.0%	+9.9%	+16.4%	+30.7%	▲17.9%	▲26.6%	▲6.5%
福利厚生+パーソナル+CRM	(百万円)	6,790	6,879	8,389	9,484	9,203	4,396	10,387
前年比	(%)	+24.2%	+1.3%	+22.0%	+13.1%	▲3.0%	+5.1%	+12.9%
ヘルスケア事業(健診・指導等)	(百万円)	666	1,131	755	1,044	338	84	1,054
前年比	(%)	+46.8%	+69.8%	▲33.2%	+38.2%	▲67.6%	+67.1%	+212.1%
ヘルスケア事業(ワクチン等)	(百万円)	-	-	-	3,513	2,891	147	573
前年比	(%)	-	-	-	-	▲17.7%	▲91.3%	▲80.2%
インセンティブ事業	(百万円)	621	789	975	781	544	270	624
前年比	(%)	▲16.6%	+27.1%	+23.6%	▲19.9%	▲30.3%	▲6.3%	+14.7%
購買・精算代行事業	(百万円)	39	110	73	96	194	90	230
前年比	(%)	+10.1%	+179.4%	▲33.5%	+31.7%	+102.4%	+46.2%	+18.6%
ペイメント事業	(百万円)	-	2	17	▲61	▲57	▲37	▲257
前年比	(%)	-	-	+864.7%	-	-	-	-
海外事業	(百万円)	▲298	▲233	▲104	▲170	▲342	▲204	▲156
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-
その他(全社共通経費など)	(百万円)	▲176	▲283	▲331	▲1,916	▲2,287	▲1,200	▲2,655
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-

* 2022年3月期より、全社共通費に関する費用の配賦方法を変更しており、従来「福利厚生・パーソナル・CRM」に含まれていた当該費用を「その他」へ含めて集計しております。
また、システム共通基盤に関する費用の配賦方法を変更しており、従来「その他」に含まれていた当該費用を各事業へ配賦しております。

* 2023年11月14日に「2024年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」を公表しております。

「サービスの流通創造」

■ IR担当窓口 経営企画室

TEL : 03-6830-5141 Mail : ir_inquiry@benefit-one.co.jp

URL : <https://corp.benefit-one.co.jp/>

本資料は、2024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、2023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。