2020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）

2020年5月14日
https://corp.benefit-one.co.jp/

Copyright Benefit One Inc.

目次

１．決算概要および業績予想　… p.02～17

２．今後の成長戦略　… p.18～42

３．ＤＡＴＡＢＯＯＫ　… p.43～59

Copyright Benefit One Inc.

１．決算概要および業績予想

２．今後の成長戦略

３．ＤＡＴＡＢＯＯＫ

Copyright Benefit One Inc.

2020年３月期 決算概要

単位：億円	2020年３月期	前年同期比	計画比
売上高	372.7	+28.1 (+8.2%)	▲19.2 (▲4.9%)
営業利益	83.9	+7.5 (+9.9%)	▲6.1 (▲6.7%)
経常利益	84.6	+7.5 (+9.8%)	▲5.8 (▲6.5%)
当期純利益	56.4	+4.6 (+9.0%)	▲4.5 (▲7.5%)

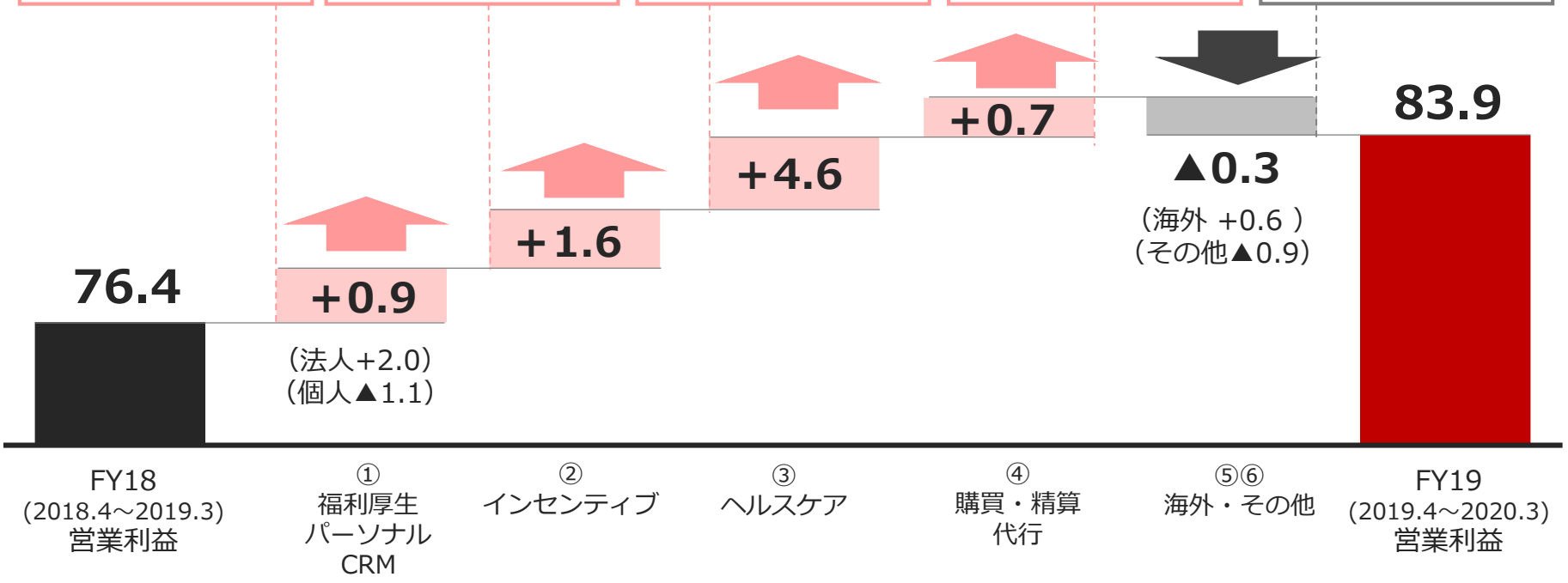
Copyright Benefit One Inc.

決算概要 前期比差異要因

通期前期比

営業利益 前期比７．５億円増

①福利厚生 パーソナル・CRM	②インセンティブ	③ヘルスケア	④購買・精算代行	⑤海外・⑥その他
福利厚生会員拡大／個人会員の獲得遅れ	ポイント交換順調、取引拡大	健診・指導ともに順調に拡大	安定運用で収益改善	海外赤字幅縮小／中期収益アップに資するＩＴ投資

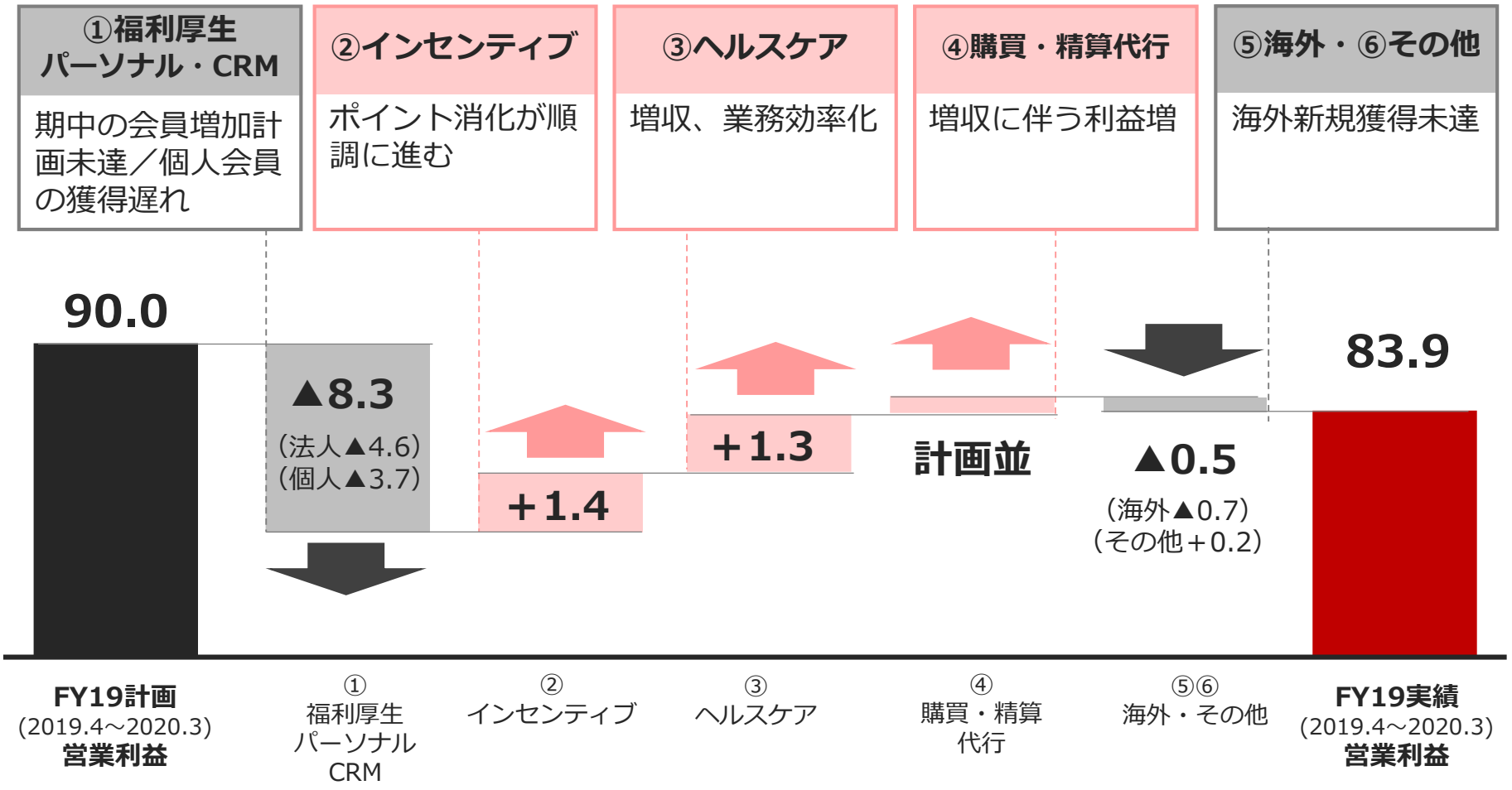


Copyright Benefit One Inc.

決算概要 計画比差異要因

通期計画比

営業利益 計画比▲6.1億円減



Copyright Benefit One Inc.

2021年３月期 業績予想

現時点では新型コロナウィルス感染症影響の収束時期を合理的に見積もることができないため、当社では、第２四半期以降は営業活動、サービス提供の制約が概ねなくなる状況を前提として業績予想を策定しております。また、マスプロモーション実施は予定しておりません。

単位：億円	2021年３月期	前年同期比	
		金額	増減率
売上高	401.5	+28.7	+7.7%
営業利益	90.5	+6.5	+7.8%
経常利益	91.0	+6.3	+7.5%
当期純利益	62.0	+5.5	+9.9%

Copyright Benefit One Inc.

業績予想におけるコロナ影響

第1Qはコストコントロールにより業績影響を最低限に留め、第2Q以降は本来の成長速度を見込む

各事業	第1四半期における新型コロナウィルス感染症の主な影響
①福利厚生 パーソナル・CRM	・新規営業活動の後倒しによる取引開始延期や一部取引中止 ・ゴールデンウイーク期間中等のサービス利用減少 （サブスクリプションモデルのため、利用減少が業績に与える影響は殆どなし）
②インセンティブ	・新規営業活動の後倒しによる取引開始延期
③ヘルスケア	・新規営業活動の後倒しによる取引開始延期 ・健診・指導の実施時期延期
④購買・精算代行	・出張・接待の利用減少
⑤海外	・新規導入企業の一部中止・延期

Copyright Benefit One Inc.

業績予想 増益要因

営業利益　前期比６.５億円増

①福利厚生 パーソナル･CRM	・福利厚生期初会員数は前期比77万人増 ・コロナ収束後2Q以降に追加積み上げ	＋１.９億円 （法人+3.1/個人▲1.2）
②インセンティブ	・大手顧客の付与・交換は横這い ・顧客基盤拡大による取引拡大	＋１.０億円
③ヘルスケア	・アフターコロナの健康経営ニーズ拡大 ・健診・指導の外部化促進で成長加速	＋４.０億円
④購買・精算代行	・接待サービスの収益貢献開始 ・業務効率化のためのシステム先行投資	▲０.３億円
⑤海外	・前期受注済み案件の収益貢献開始 ・シンガポールが成長リード	＋１.４億円
⑥経費全般	・中長期収益アップに資するＩＴ投資 ・新規事業への先行投資	▲１.５億円

Copyright Benefit One Inc.

① 福利厚生＋パーソナル＋ＣＲＭ

Benefit one

FY2019

売上高　２０７.１億円

前期比+4.2%、計画比▲5.1%

営業利益　６８.８億円

前期比+1.3%、計画比▲10.8%

■**福利厚生**
- 働き方改革や同一労働同一賃金等、従業員のエンゲージメント向上や生産性向上施策へのニーズ拡大が追い風に
- 新規獲得の入会時期ずれ等で計画未達となるも、法人会員は順調に推移

■**個人**
- 既存会員減少が続く中、新規獲得も遅れ
- 前期比・計画比ともに減収

FY2020

売上高　２１３.１億円

前期比+2.9%

営業利益　７０.７億円

前期比+2.8%

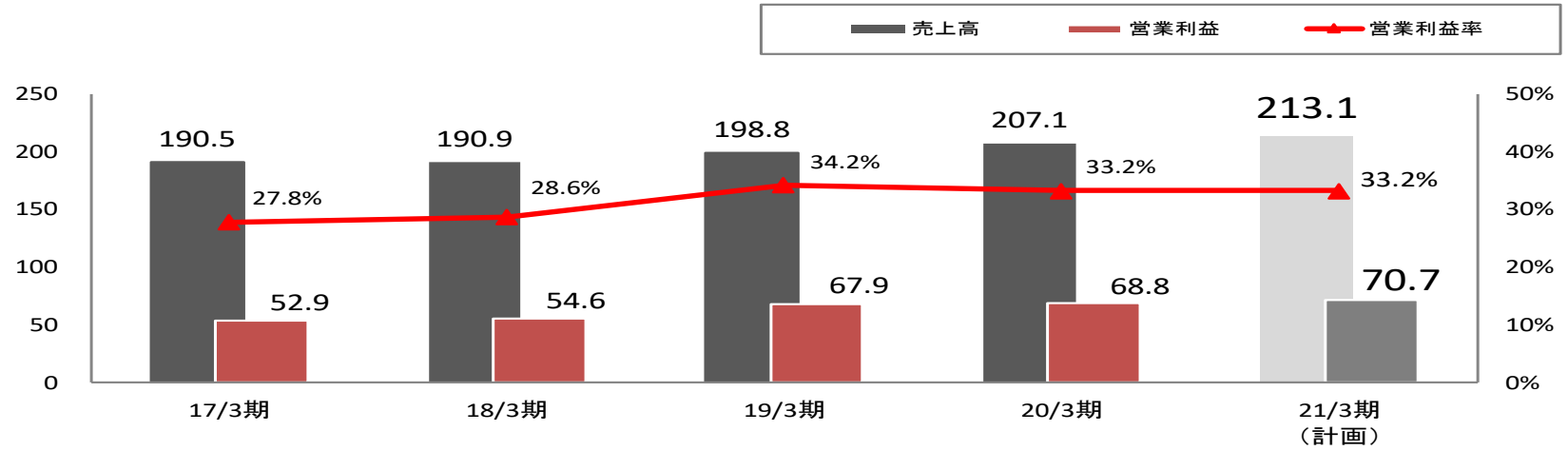
■**福利厚生**
- 第1Qはサービス利用減少や取引開始延期等の新型コロナの影響を見込む
- アフターコロナは人事関連BPOサービス事業は一層の追い風環境に
- データ活用プラットフォームを軸とした販売体制へ転換、人事のDX化を推進

■**個人**
- 協業先顧客に応じたセット商品の開発により継続価値の高いサービス構築目指す

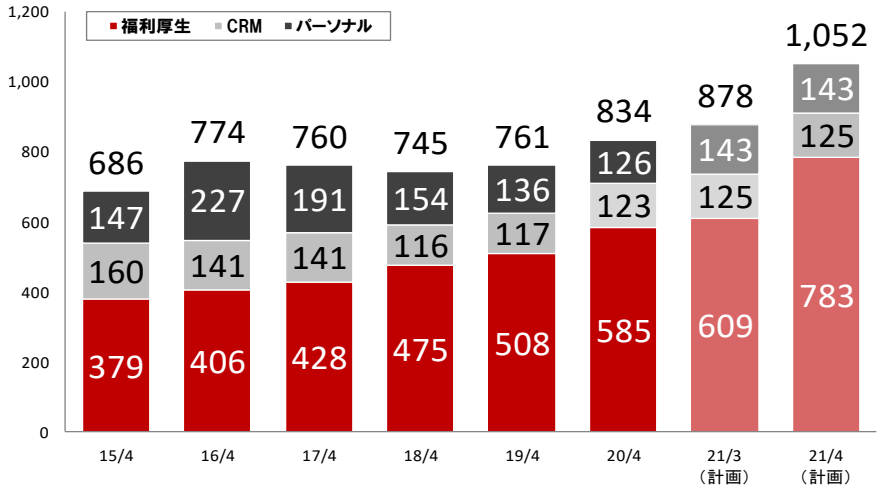
Copyright Benefit One Inc.

① 福利厚生＋パーソナル＋ＣＲＭ（参考）

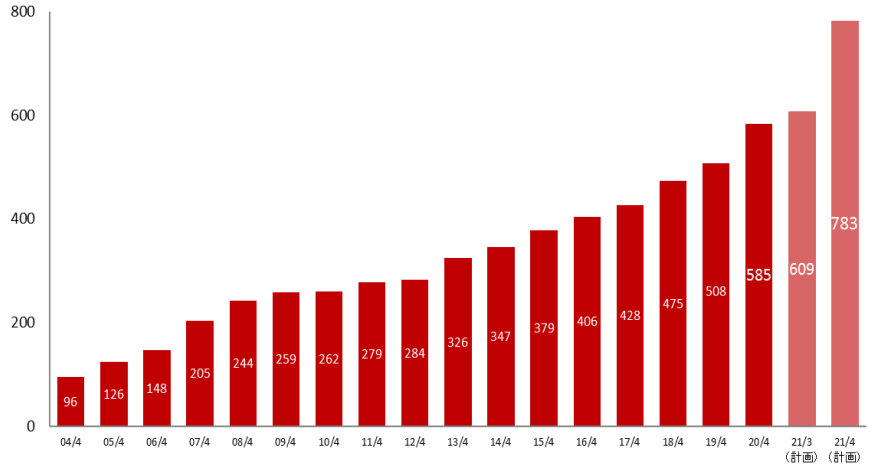
■ 業績の推移　（単位：億円）



■ 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）



Copyright Benefit One Inc.

② インセンティブ事業

Benefit one

FY2019

売上高　36.8億円

前期比+5.8%、計画比▲5.1%

営業利益　7.9億円

前期比+27.1%、計画比+22.3%

- 大手顧客のポイントが順調に交換に転じる
- 顧客基盤拡大により、ポイント新規付与・交換では顧客の分散化進む
- 組織再編に伴う営業体制整備遅れ等により、新規受注は前期比・計画比ともに下振れ

FY2020

売上高　41.5億円

前期比+12.8%

営業利益　8.9億円

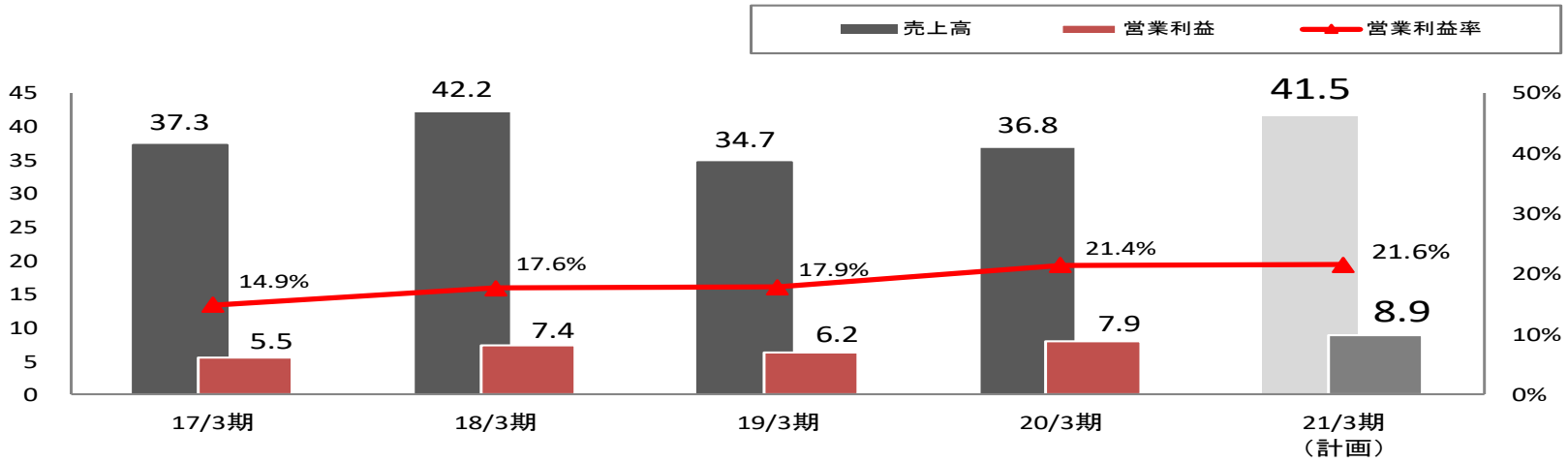
前期比+13.4%

- 大手顧客の付与・交換は横這いで推移、他顧客での取引拡大
- 新型コロナの影響で、第1Qは新規獲得企業との取引開始遅延を見込む
- 来期以降の成長源となる新規予算獲得11億円を目指す
  - ― HR向け：福利厚生との連携強化
  - ― 代理店向け：新規営業の専任化

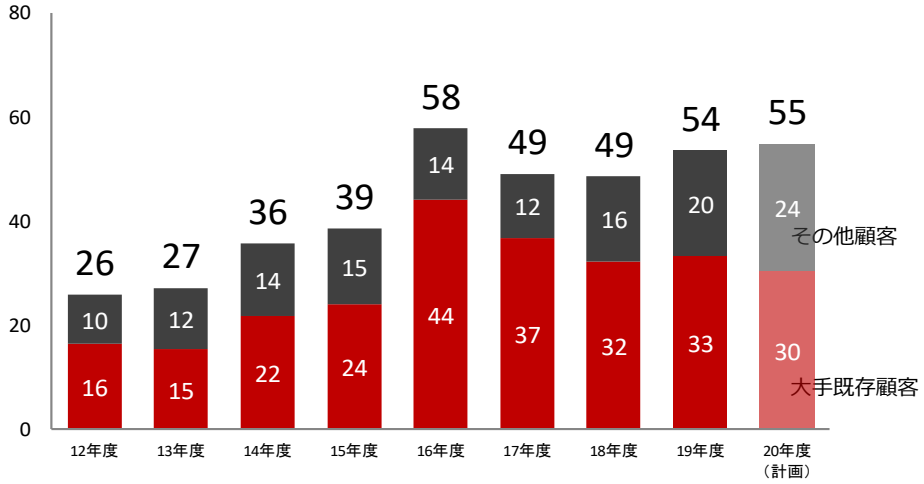
Copyright Benefit One Inc.

② インセンティブ事業（参考）

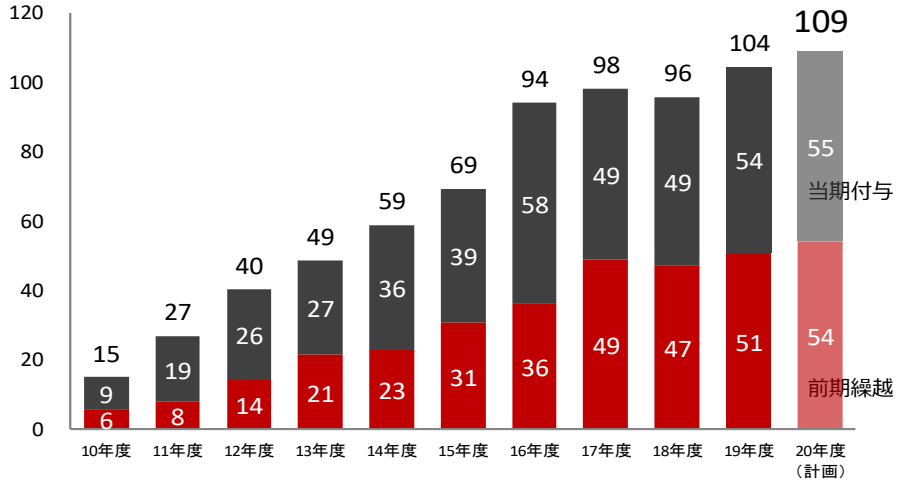
■ 業績の推移　（単位：億円）



■ 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）



Copyright Benefit One Inc.

③ ヘルスケア事業

Benefit one

FY2019

売上高　105.9億円

前期比+12.6%、計画比▲3.7%

営業利益　11.3億円

前期比+69.8%、計画比+13.1%

- 福利厚生との連携強化のため、7/1に組織統合（吸収合併）
- 健康経営への企業意識高まりで健診・指導ともに順調に取引拡大
- 業務改善やICT面談促進により原価低減、営業利益率は3.6pt改善

FY2020

売上高　122.4億円

前期比+15.5%

営業利益　15.3億円

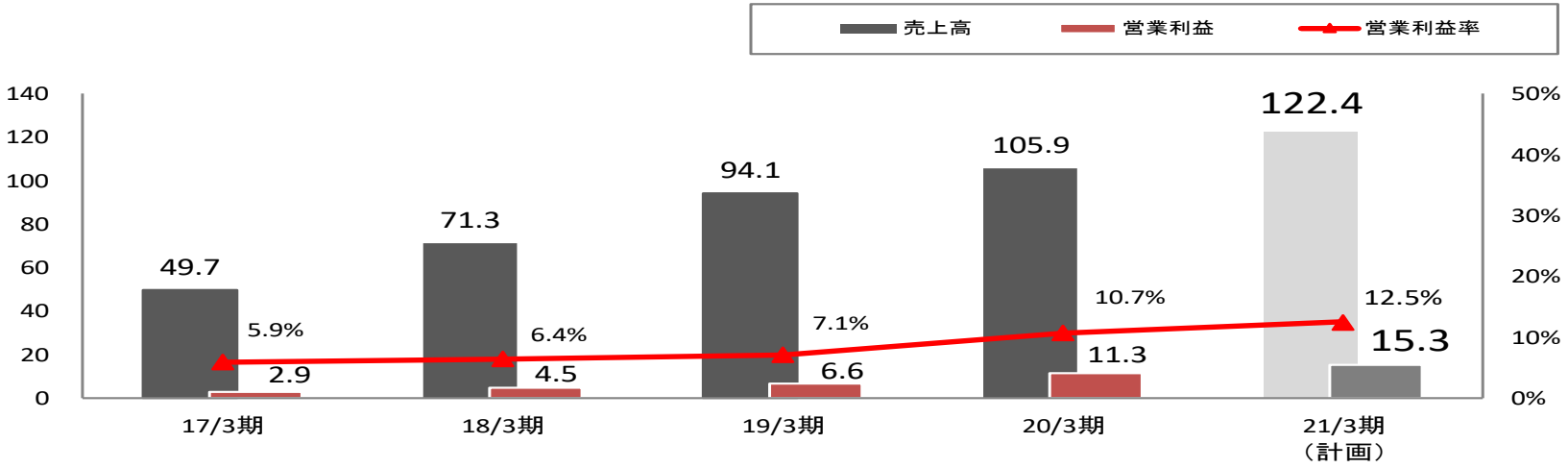
前期比+35.0%

- コロナ影響で第１Qは健診・指導の実施延期を見込むも、第2Q以降は本来の成長速度に戻る見通し
- アフターコロナの社会では、従業員の健康管理サポートへの関心が加速度的に進行、一層の追い風環境に
- システム体制改善やICT面談促進等のIT化推進で利益率改善

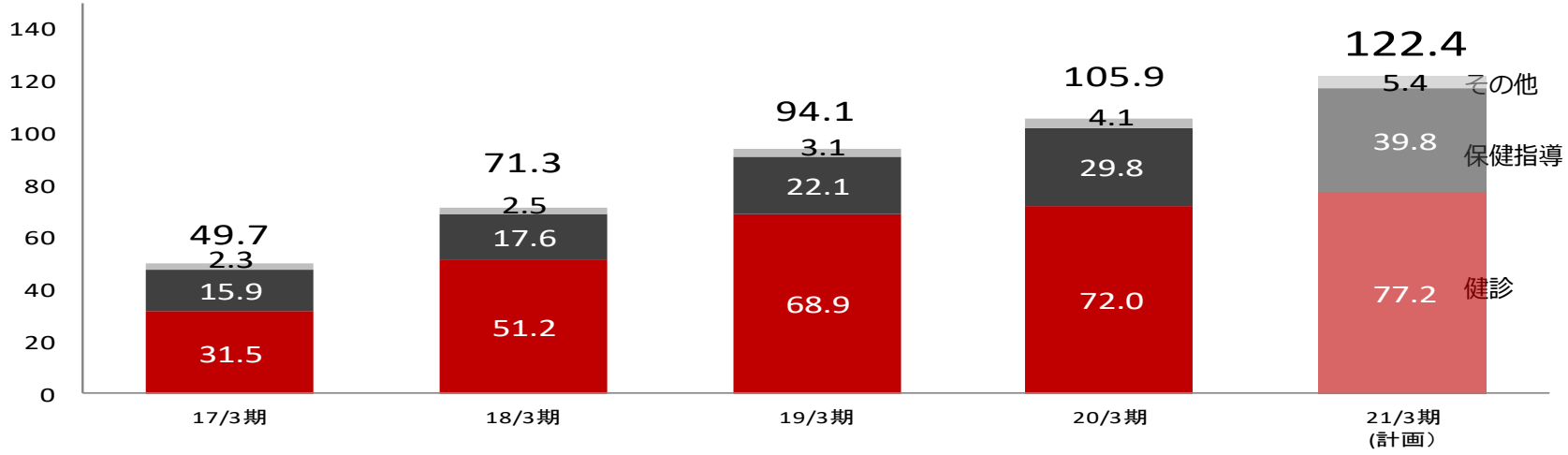
Copyright Benefit One Inc.

③ ヘルスケア事業（参考）

■ 業績の推移　（単位：億円）



■ 売上高の内訳　（単位：億円）



Copyright Benefit One Inc.

④ 購買・精算代行事業

Benefit one

FY2019

売上高　7.5億円

前期比+7.3%、計画比▲8.2%

営業利益　1.0億円

前期比+179.4%、計画比+8.9%

- 出張精算代行は顧客基盤拡大で前期比増収増益
- 支店小口精算代行は大口顧客の単価アップ・安定運用で収益改善
- 接待精算代行は来期の大口顧客導入に向け、店舗開拓強化に注力

FY2020

売上高　8.1億円

前期比+8.2%

営業利益　0.8億円

前期比▲26.9%

- 新型コロナ感染症の影響で第１Qは出張・接待の利用減少を見込む
- 業務効率化のためのIT投資や接待ステーション商品力強化のための経費が嵩むことで一時的に利益は減少
- アフターコロナでは出張・接待等の脱・小口精算のBPOサービスが一層の追い風に、計画上振れ可能性あり

Copyright Benefit One Inc.

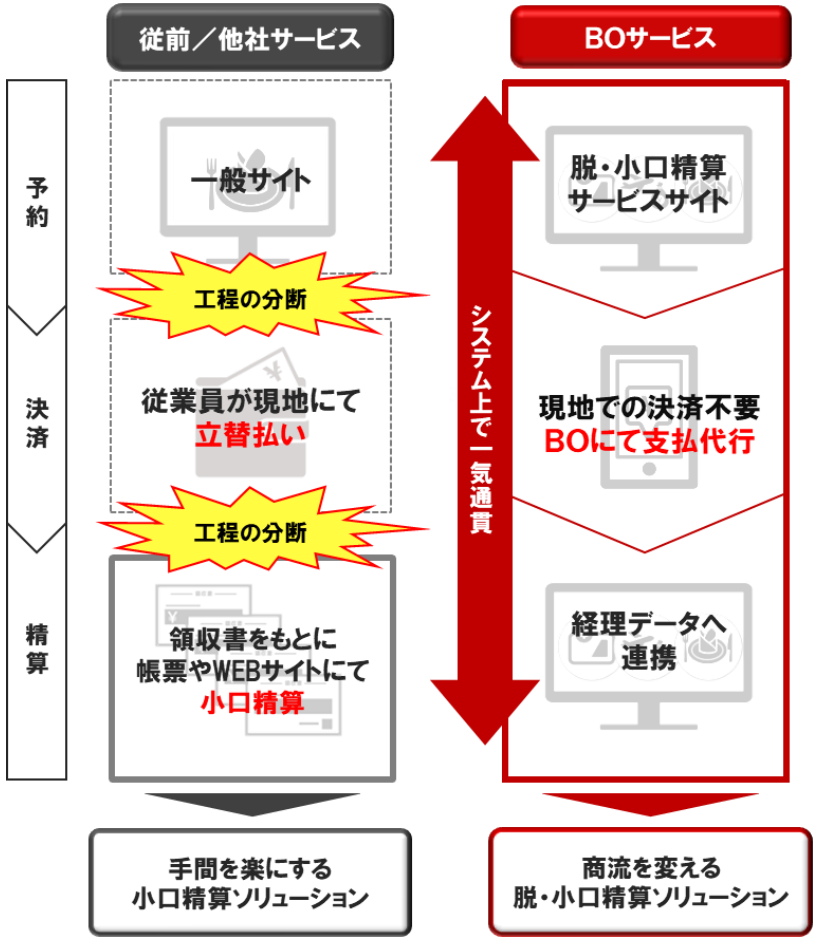
④ 購買・精算代行事業（参考）

Benefit one

3つの“脱・小口精算”サービスの展開により、ガバナンス強化を支援

アナログ処理で効率が悪く、
ガバナンス上も問題が生じやすい
仕組みに対し
「脱・小口精算サービス」を展開

HiVOX SERVICE α Smart Management Style
出張ステーション NEXT
接待ステーション station



Copyright Benefit One Inc.

⑤ 海外事業

Benefit one

FY2019

売上高　8．5 億円

前期比+5.1億円、計画比▲1.3億円

営業損益　▲2．3 億円

前期比+0.6億円、計画比▲0.7億円

- 中国・シンガポール等で顧客基盤拡大、前期比150%増収
- 営業受注は計画並みで推移するも、収益貢献は翌期へずれ込み
- 海外全体では新規顧客獲得が未達、先行投資続くも赤字幅0.6億円縮小

FY2020

売上高　12．4 億円

前期比+3.9億円

営業損益　▲0．9 億円

前期比+1.4億円

- 新型コロナ感染症の影響で新規導入の一部中止・延期を見込むも、前期受注済み案件の収益貢献で増収増益を計画
- 現地採用営業マネージャーを中心としたローカル営業体制の強化により新規顧客獲得の積上げを加速

Copyright Benefit One Inc.

１．決算概要および業績予想

２．今後の成長戦略

３．ＤＡＴＡＢＯＯＫ

Copyright Benefit One Inc.

労働市場を取り巻く課題

人手不足を背景とした内外環境の変化が働き方の変革を促進

外部環境

中小企業への法令義務化やテレワーク推進

・働き方改革関連法
・自然災害、BCP　・SDGs、ESG　etc.

内部環境

人手不足を補うための対応

・長時間労働抑制
・離職抑制、採用難打破　etc.

課題

生産性を向上させ、個人と組織の持続的成長が課題

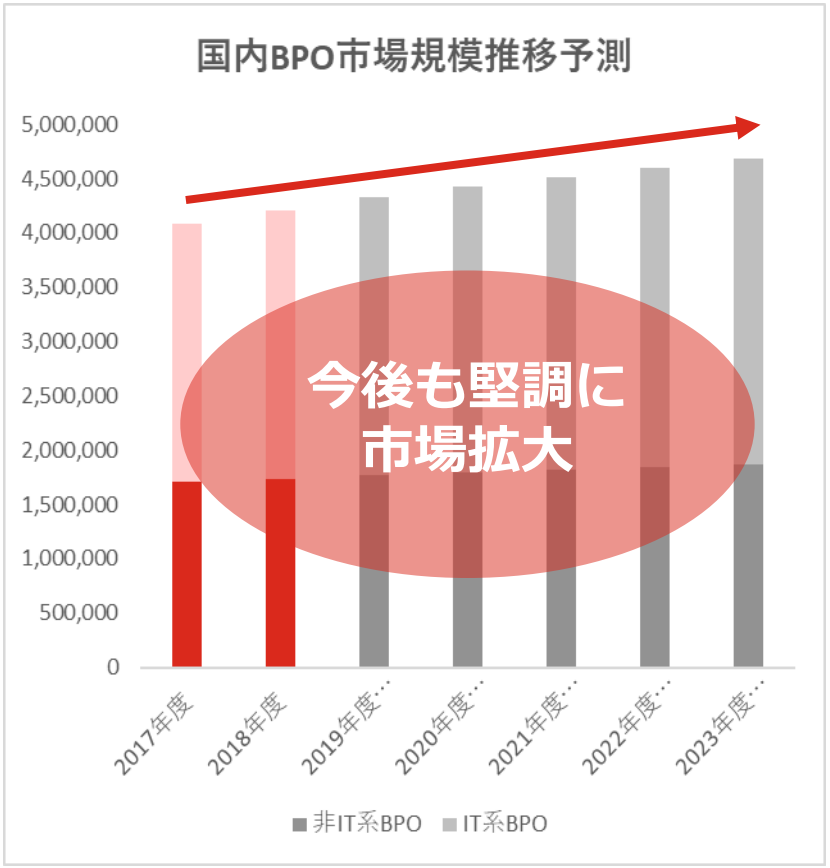
課題解決策

- ガバナンス強化
- アウトソーシング活用
- HRマネジメント強化
- エンゲージメント向上
- データの有効活用

Copyright Benefit One Inc.

BPO市場の拡大

労働市場の課題解決策としてBPO市場は年々拡大



市場動向

クラウドサービスの普及や企業の扱うデータ量増大、働き方改革の推進により、
今後も市場の拡大が見込まれる

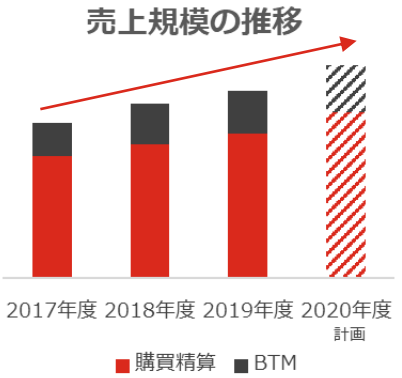
※IT系BPO：発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービス
※非IT系BPO：その他の業務を委託され代行するサービス

弊社サービストピックス

購買精算代行サービス

HRVOX SERVICE α Smart Management Style　出張ステーション NEXT　接待ステーション station

2018年以降、
接待ステーション
も加わり、
着実に売上拡大



※矢野経済研究所調べ／2019年度以降予測値（2019年12月24日発表）

Copyright Benefit One Inc.

喫緊の課題“コロナ禍”

コロナ禍によって事業継続のためBPOの必要性が浮き彫りに

喫緊の課題

コロナ禍での
事業継続の危機

・出社前提でのアナログな働き方では立ち行かなくなる。
（例）対面、押印、書面の法規制や慣習

求められるもの

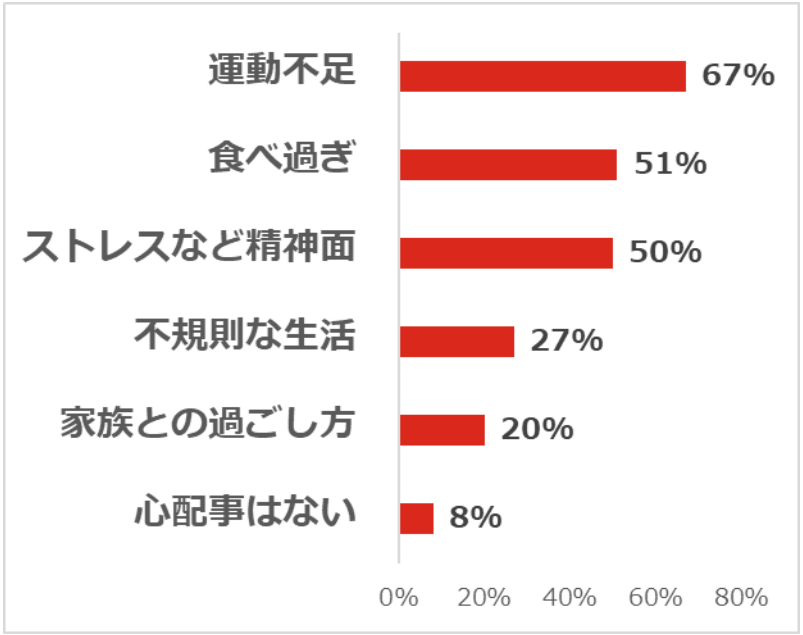
BPOサービス活用による
デジタル化・外部化

・これまで以上にBPOサービスの需要が高まり、人事・総務系の業務はBPO利用が当たり前の世の中となるだろう。

Copyright Benefit One Inc.

健康意識の高まり

コロナ禍によって従業員の健康へのサポートが急務に



健康面への不安の高まり

家で過ごす時間が増えることに対し、運動不足やストレス面等、健康面を不安視する声が強まる。

※ FiNC総研調べ

喫緊の課題

従業員の健康

・外出自粛によるストレス、運動不足
・外出せざるを得ない場合の感染リスク etc.

求められるもの

心と身体に関する
データの収集・可視化
での効率的なマネジメント

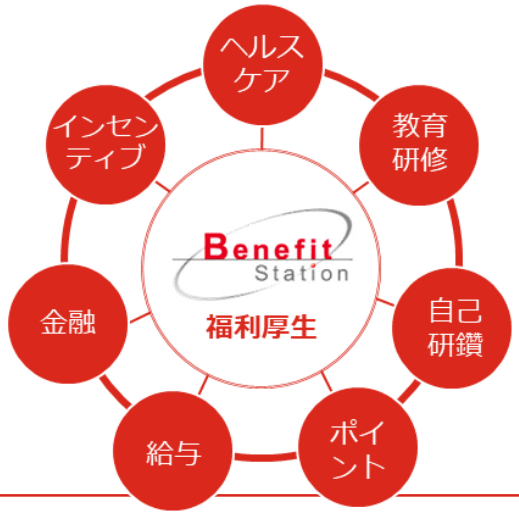
・従業員の健康状態の一元管理
・効率的な情報収集、分析

Copyright Benefit One Inc.

強みを活かした成長戦略

クロスセルで得られた「人」に関するデータの相関分析で新たな価値を提供

弊社の優位性

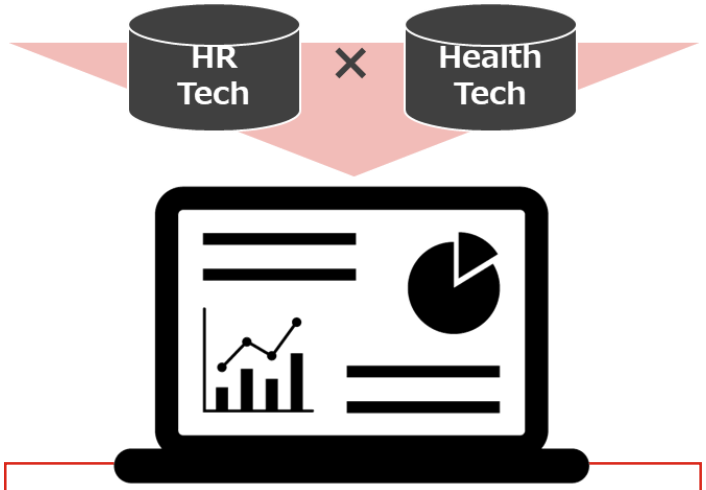


ワンストップでのサービス提供

「人」に関するデータの集積

特にヘルスケアサービスの展開が差別化要因に

成長戦略



多角的サービス展開で得られた

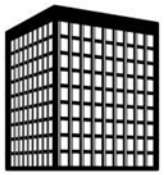
データの連動性を高めマネジメントをサポート

「人」のマネジメントが企業経営の要となる

Copyright Benefit One Inc.

データ活用による健康経営

プラットフォームにてデータを集積し、相関分析によるレコメンドを実現



企業
（組織）

従業員
（個人）

入口

人事管理
人事考査
タレマネ
給与
勤怠
採用

健診結果
ｽﾄﾚｽﾁｪｯｸ
生活習慣
感情
マインド
趣味嗜好
購入履歴
利用履歴

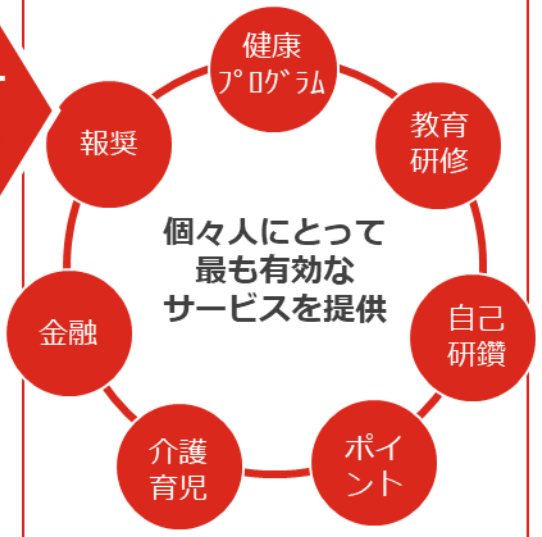
データ活用プラットフォーム

データの相関分析により、
よりパーソナライズされたサービスへと誘導

集積 → 可視化 → 分析 → パーソナライズ

出口戦略
ベネフィット・ワン提供サービス

WLBや健康といった個の豊かさへ貢献



Copyright Benefit One Inc.

人事のＤＸ化

プラットフォーム活用により人事の課題解決と従業員のメリットを創出

人事担当者 メリット

データ一元化	フォーム集約	システム統合
管理工数削減	業務効率化	コスト削減

組織の活性化

従業員 メリット

パーソナライズレコメンド	継続利用の可視化
行動変容	継続性担保の実現

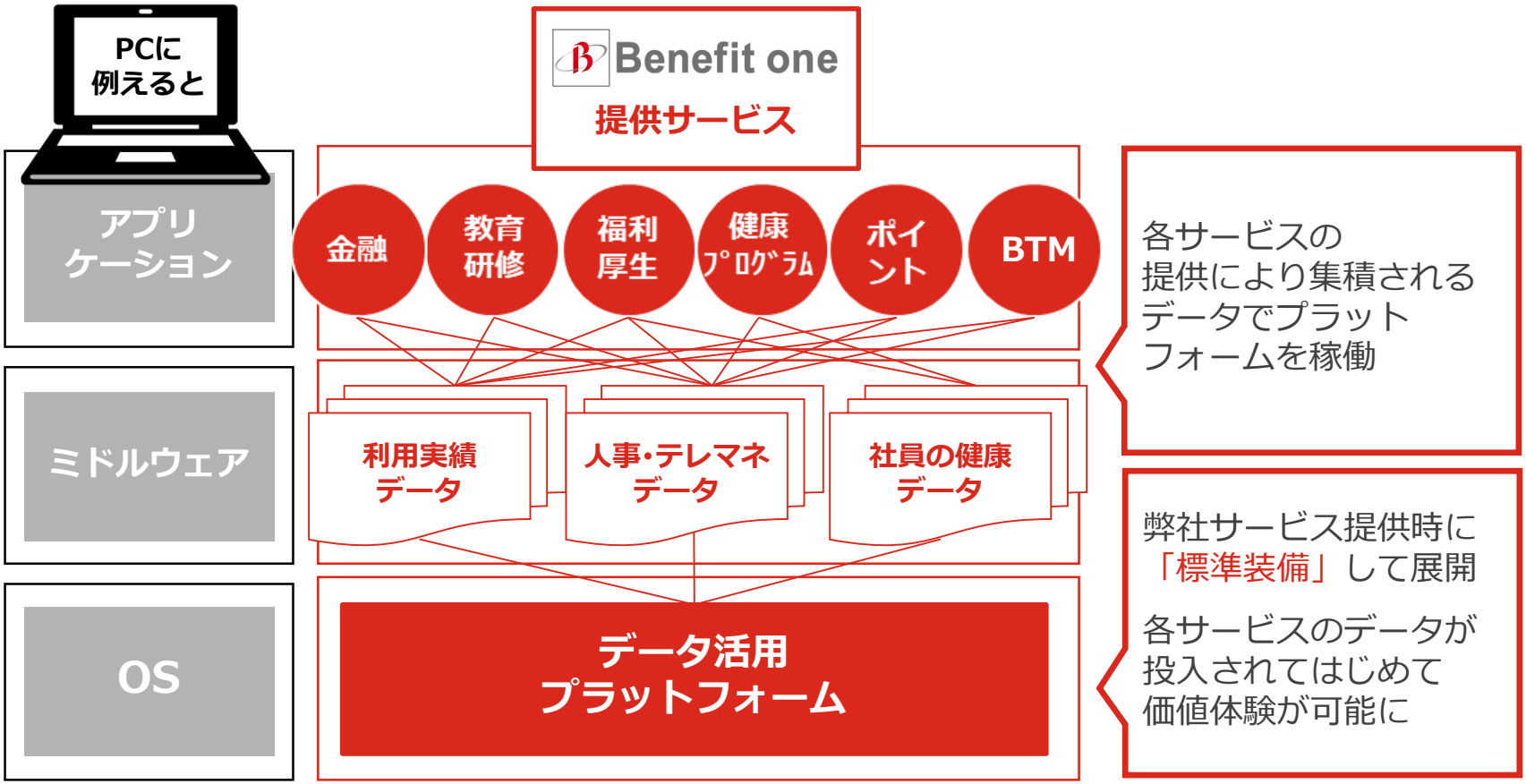
個人の最大能力の発揮

企業価値向上

Copyright Benefit One Inc.

プラットフォームの展開

提供サービスに標準装備として組み込み展開することで導入が当たり前に



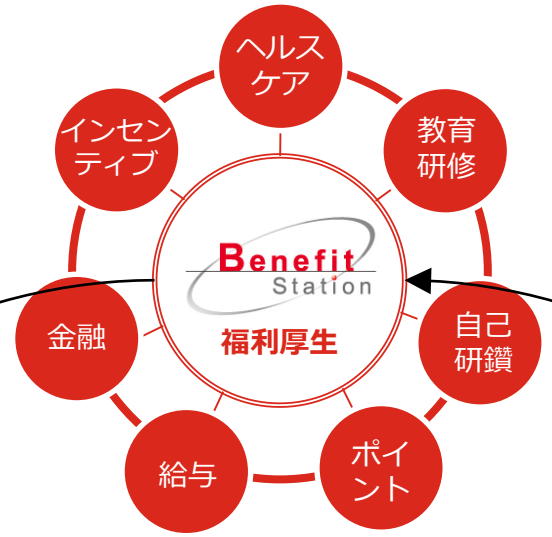
Copyright Benefit One Inc.

プラットフォームの発展

クロスセルを強化、プラットフォームを最大限に活用できる環境へ

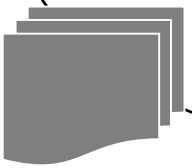
導入サービスが多いほど
より個人へ特化した情報を投入できる

導入内容に基づき
データを投入



出口

分析結果に基づき
サービスを提案



入口

導入サービスが多いほど
より個人最適なサービスを提案可能

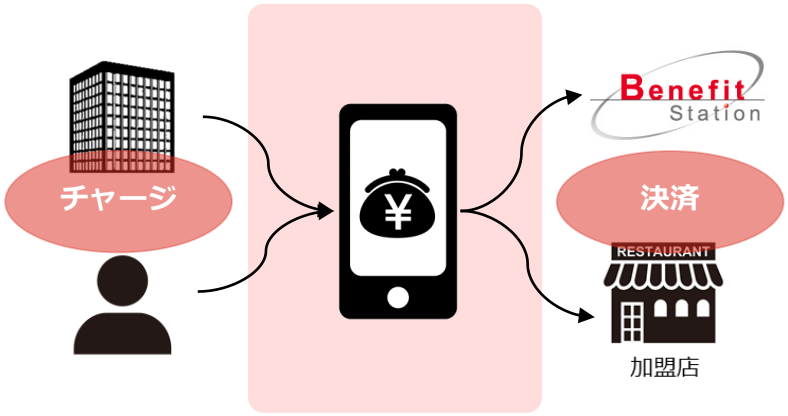
Copyright Benefit One Inc.

新マネタイズポイントの創出

「店舗での決済」「引き落としによる決済」ともに
サービスの流通創造における新たなマネタイズポイントへ

ベネ・ウォレット構想

店舗での決済への新ソリューション



店舗での決済は、
企業のお財布・個人のお財布から
チャージされた原資をもとにした
ベネ・ウォレットにて支払い

給与天引き構想

引き落としでの決済への新ソリューション

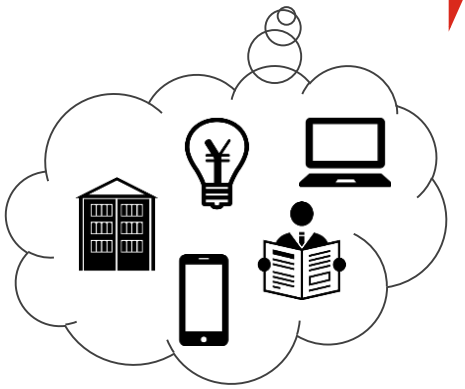
引き落としによる決済は、
あらかじめ給与天引きにしたいものを
申請し、給与天引きにて支払い

Copyright Benefit One Inc.

BtoBtoEでの新たな決済手段

職域ならではの決済手段「給与天引き」を用いた２つの新サービス

家賃やインフラ等
月額固定費の支払い



NEW　毎月の固定費払いをおトクに

**給与天引き
プラットフォーム**

毎月の固定費払いを
給与天引きでお得価格へ

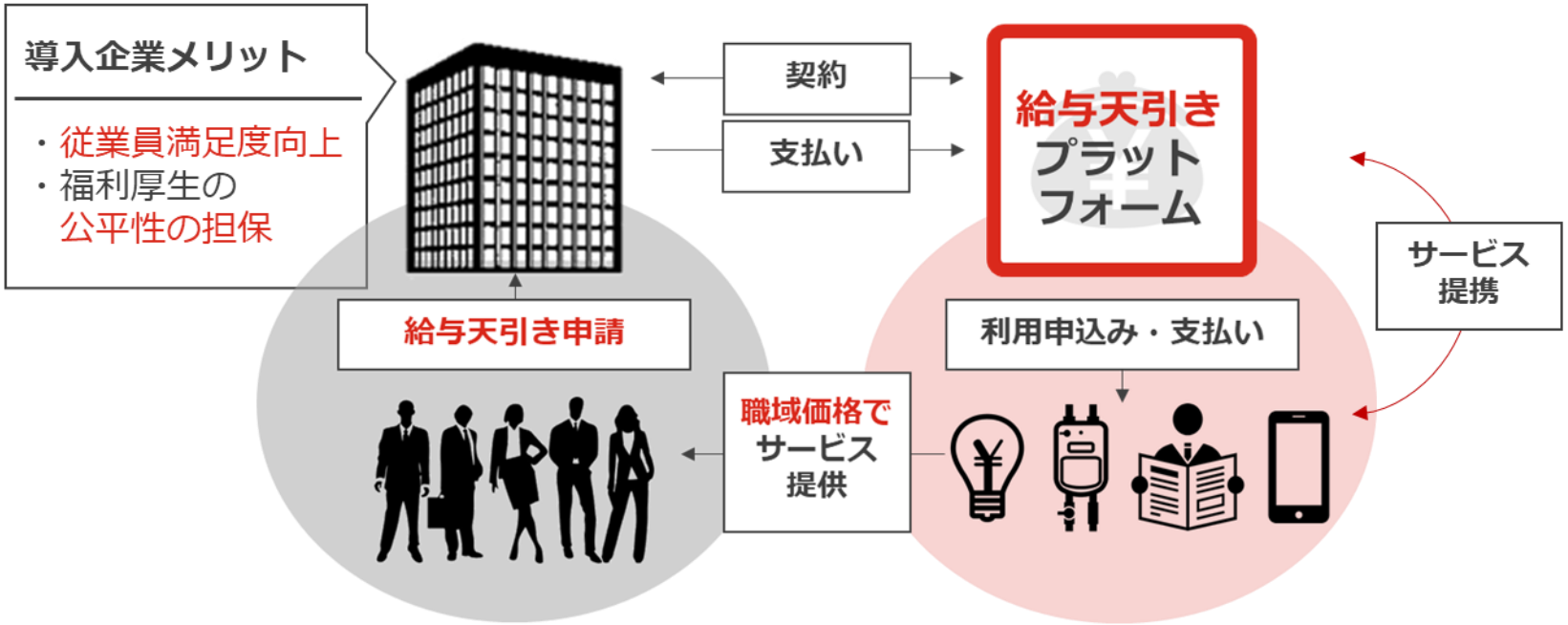
福利厚生社宅

従業員ではなく企業が
住宅契約者となり商流に変化

Copyright Benefit One Inc.

給与天引きプラットフォーム

毎月の固定払いをプラットフォームを活用し給与天引きへ



従業員メリット

- 職域価格でのサービス提供で月額コスト低減
- 固定支出の管理効率化

サプライヤーメリット

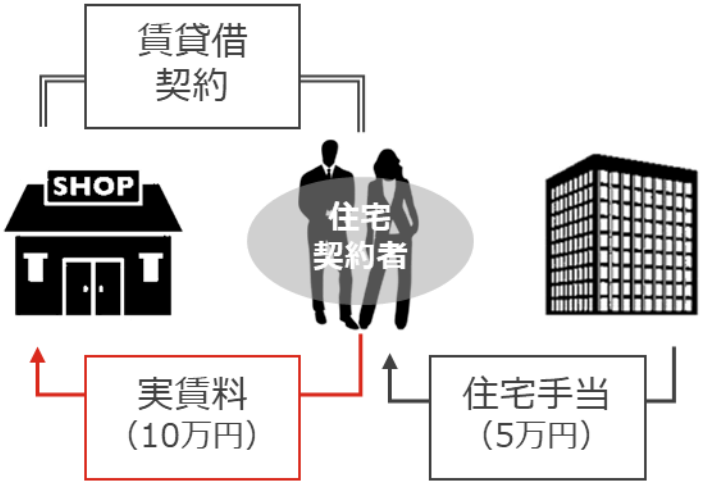
- 販促費を抑えて大口契約を得られる
- 決済（代金回収）コスト低減

Copyright Benefit One Inc.

福利厚生社宅

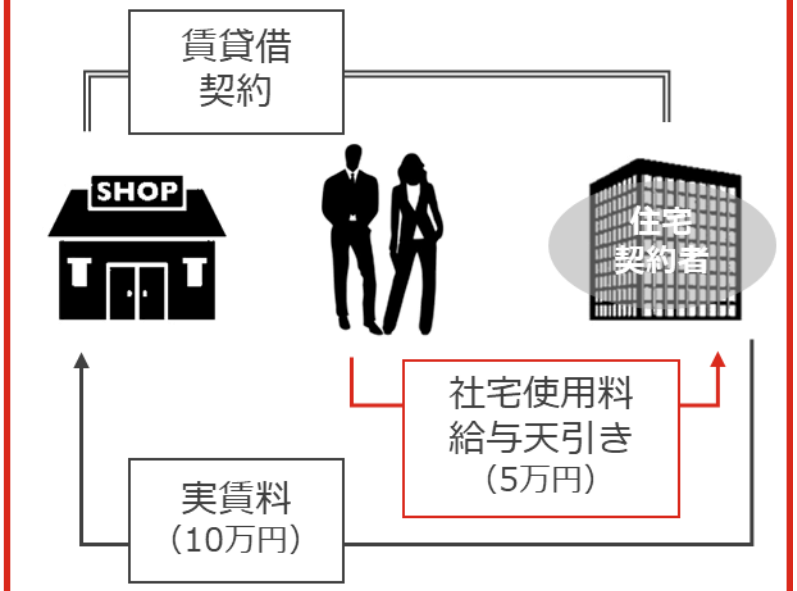
従業員が求める住宅支援を低コストで実現
情報流通にも変化が生じ、業界へ新たな流れを創造

住宅手当等



住宅契約者：**従業員**
住宅に関する補助を**現金**で支給

福利厚生社宅



住宅契約者：**会社**
住宅に関する補助を**現物**で支給

Copyright Benefit One Inc.

BtoBtoE

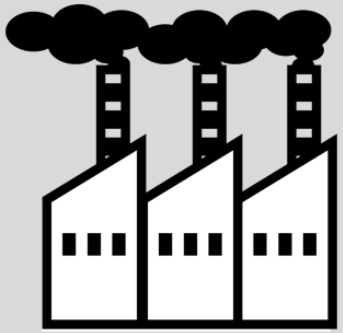
流通システムの変革

サプライヤーから消費者へ、パワーバランスがシフト

これまで

供給元を押さえることが競争優位性

メーカーから販売元へと優位性が徐々に移行



（例）電力会社
かつて：供給元である電力会社に優位性
自由化：電力販売会社に優位性

これから

消費者を押さえることが競争優位性

消費者の中でも「職域」であることが強みに

サービスの選択権は消費者に移行
職域の消費者＝従業員を押さえることで、
様々な人事データを得られる

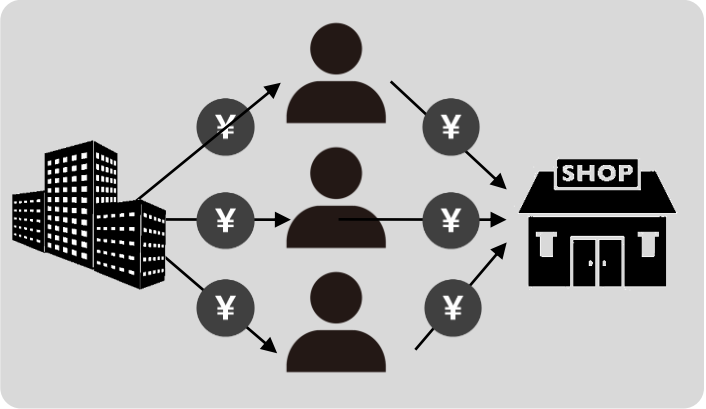
Copyright Benefit One Inc.

職域の優位性① -手数料-

小口の決済をバラバラに行うのではなく企業単位でまとめることで
低コストでの決済が可能に

C 個々での決済

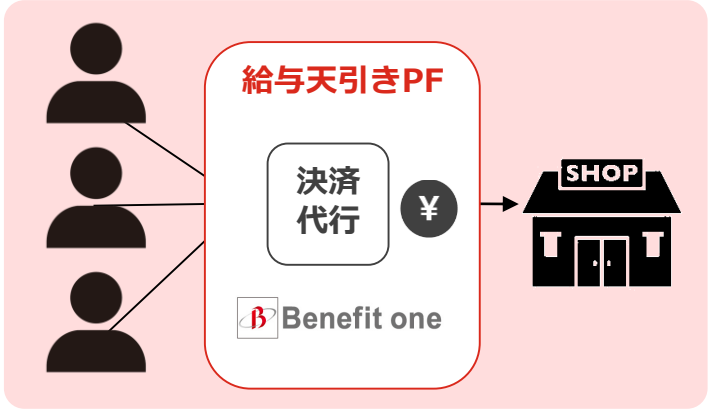
都度決済手数料が発生



個々人が都度決済を行うたびに
決済手数料が発生するため、
高コストになってしまう

E 企業ごとに集約しての決済

集約した決済により手数料を最小限に



個人の口座へ資金移動する前に
企業からの申込で決済を行うことで
スケールメリットが働く

Copyright Benefit One Inc.

職域の優位性② -データ-

BtoCでは得られない、BtoEならではの人事データによるレコメンドが可能

C

購買履歴等、利用によるデータのみ

「似たもの」しかレコメンドできない

同じような価格帯のもの、
同じ商品を買った方が購入されたもの等
購買履歴によるレコメンド

E

購買履歴だけでなく、給与等含め幅広い人事データ

「個人最適」なレコメンドが可能

所得や健康状態、勤怠状況等まで鑑み、
個人にとって最適なものを
相関分析によりレコメンド

Copyright Benefit One Inc.

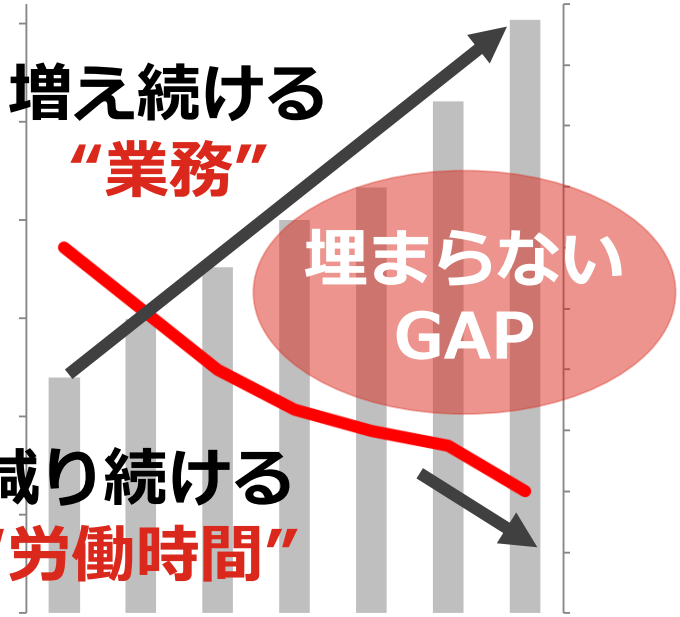
ベネフィット・ワンの働き方改革
～生産性を高めて、成長加速～

Copyright Benefit One Inc.

当社が直面している環境

業務を見直し、「仕組み」・「環境」づくりが重要課題

拡大する業務量



事業の拡大に**業務量が比例しない**
仕組みづくりの必然性

働く場所の制約

どこにいても業務に従事できる
環境づくりの必然性

Copyright Benefit One Inc.

目指すべき姿

従来の働き方に囚われず、時流にあった姿で生産性向上を目指す

従来の働き方

- 雇用

- 社員

- オフィス
- 時間管理

制約・リスクともに高く、
業務効率が高いと言えない働き方

目指すべき姿

- 契約

- 個人

- テレワーク
- 成果物

業務効率・生産性を高め、
事業継続できる働き方

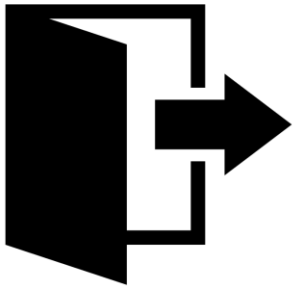
Copyright Benefit One Inc.

成長加速のための手順

成長加速のために業務の再構築が必須

足元の見直し

誰でもできるかたちへ



生産性の高い働き方へ

業務の棚卸と因数分解

現行業務をすべて洗い出し、
業務の必要性、処理工数、
手順の最適解等について検討

マニュアル化 オンライン化

継続して行うべき業務は、
誰でも対応できるように
アウトプットする

外部化 効率化

誰でもできる状態になれば、
外部化を推進し、より効率的に
業務が回る体制を構築

Copyright Benefit One Inc.

出社前提の働き方からの脱却

コロナ禍によって、自社における働き方改革も急速に進展

「オフィス」

「オフィス」
じゃなくても

テレワーク

Office365の活用や、
ネットワーク、
インフラ環境の整備

ベース

地方型サテライトオフィスの
展開拡大

Copyright Benefit One Inc.

オンラインでの業務推進①

コロナ禍の影響下でも業務の継続が可能な体制の構築

２本立ての営業活動

これまで

訪問営業

顧客先へ出向いての
従来型営業スタイル

インサイド セールス

オフィス：テレワーク
100：0
オフィスからの
オンライン商談

コロナ影響

ビデオ会議 システム

電話による 顧客フォロー

インサイド セールス

オフィス：テレワーク
0：100
インフラを整え
完全テレワーク実現

Copyright Benefit One Inc.

オンラインでの業務推進②

コロナ禍の影響下でも業務の持続が可能な体制の構築

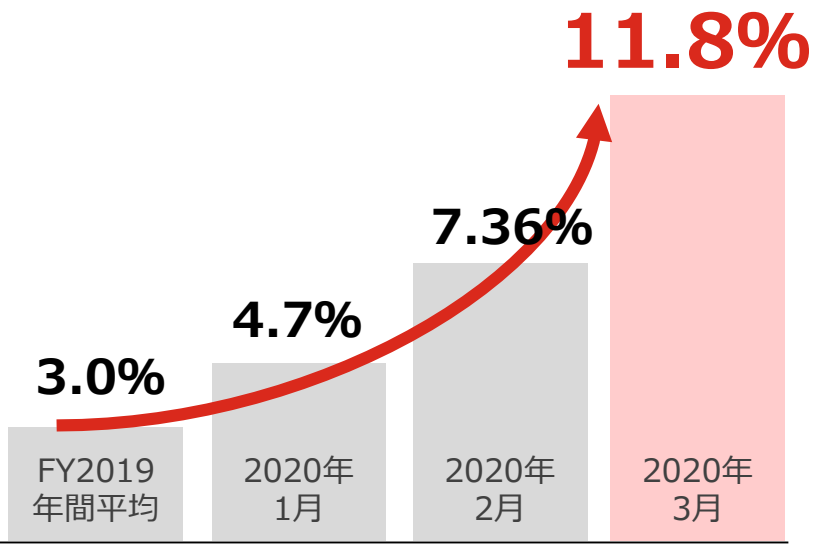
特定保健指導 面談

訪問面談

- 移動時間、交通費の発生
- 会場、事業所の調整といった前準備
- 当日の会場側の対応者アサイン
- 要配慮個人情報の持出しの発生

ITC面談

- 特定の場所が不要
- 要配慮個人情報の持出しリスクの解消



ICT面談率の推移

過去年の同月と比較しても
倍近くの伸びとなっている

Copyright Benefit One Inc.

デジタル化による成長加速

アフターコロナの企業経営において必要不可欠な価値の提供

BO提供価値

データ活用を基盤とした
個人と組織の継続的成長
“人事のＤＸ化”

BOの働き方

業務効率向上・生産性向上
コロナ禍による行動変容
“NeoWorks”

BOが担う役割

アフターコロナの個人と組織の持続的成長を加速

- **BPO** 分散処理
- **DX** 管理強化
- **“人”中心** 企業経営
- **健康** 経営

Copyright Benefit One Inc.

１．決算概要および業績予想

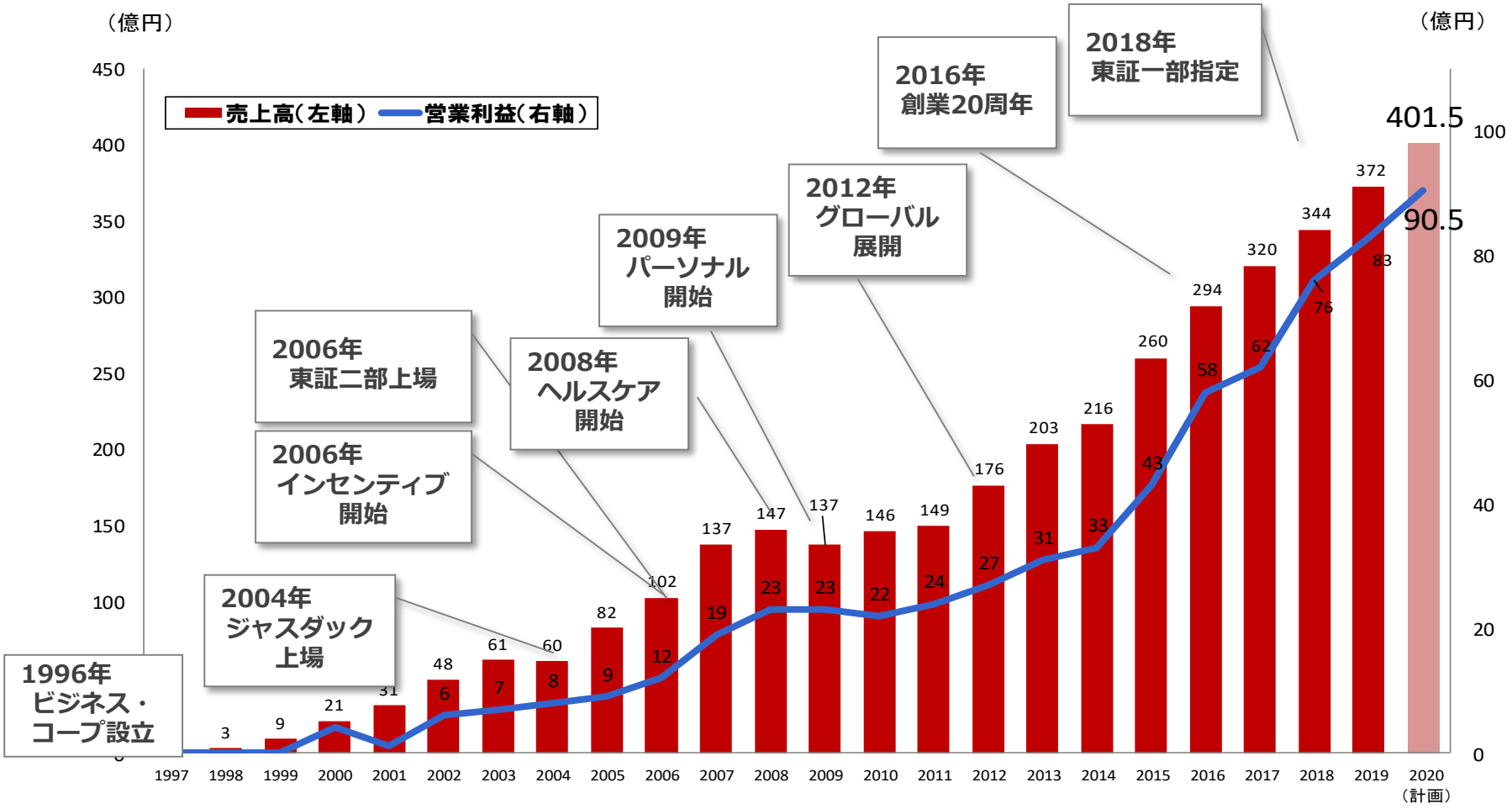
２．今後の成長戦略

３．ＤＡＴＡＢＯＯＫ

Copyright Benefit One Inc.

業績の推移

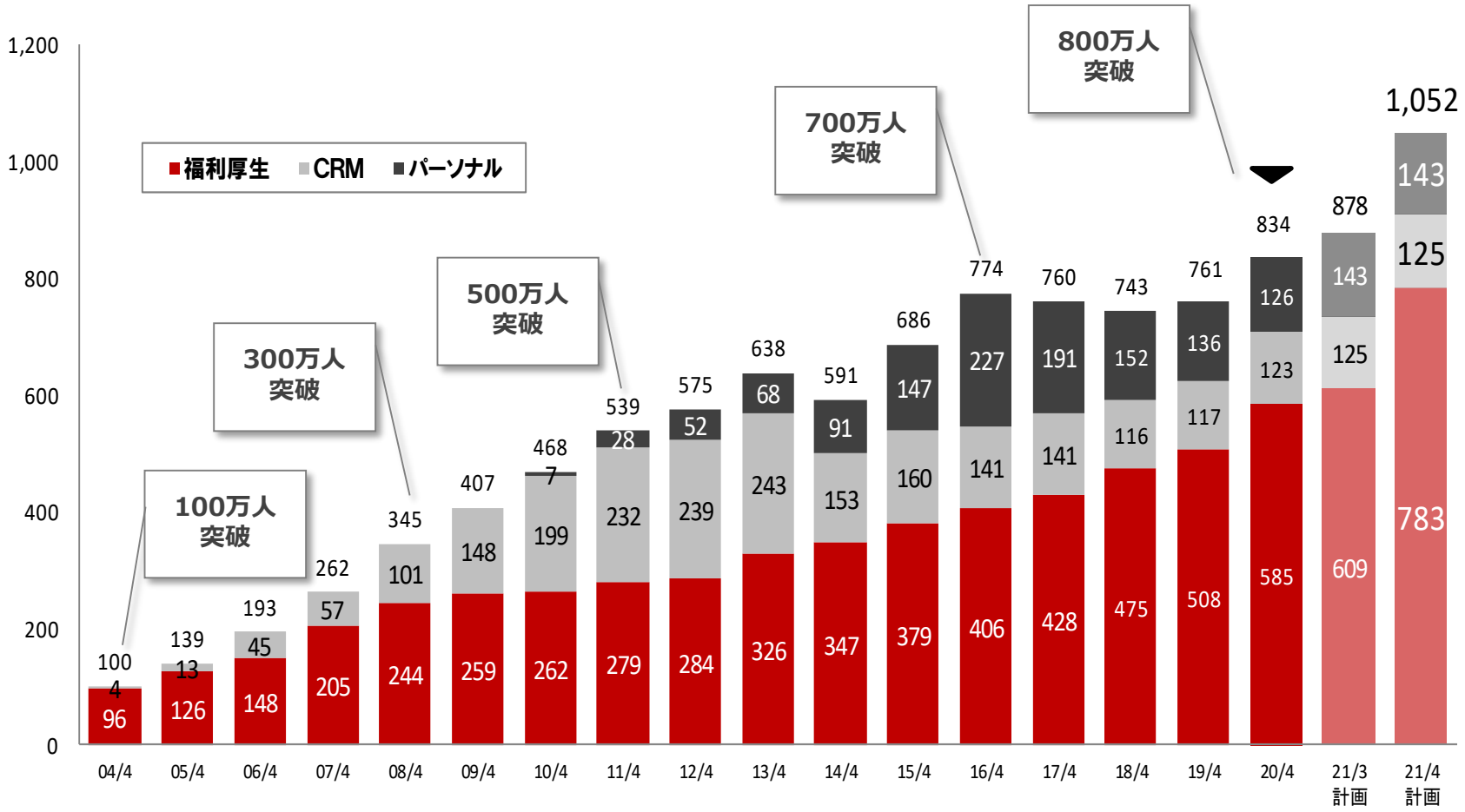
10期連続増益となる営業利益９０.５億円を目指す



Copyright Benefit One Inc.

会員数の推移

２０２１年４月の総会員数は１千万人超を目標



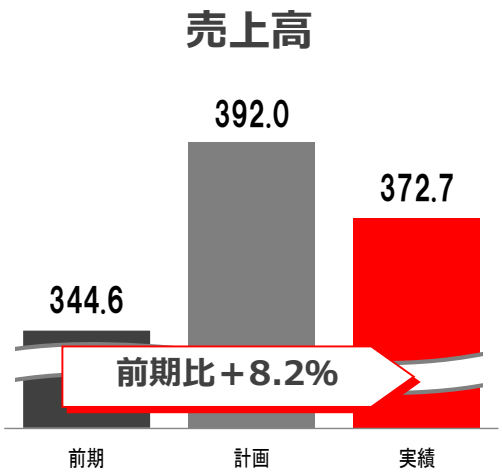
※20/4のCRM・パーソナル会員は見込値

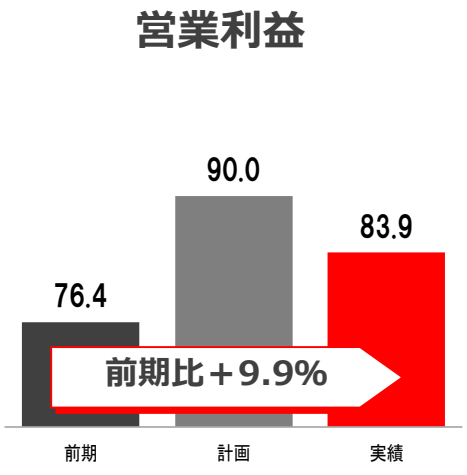
Copyright Benefit One Inc.

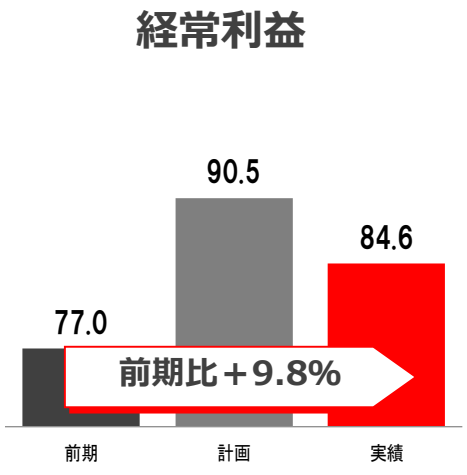
2020年３月期 決算ハイライト

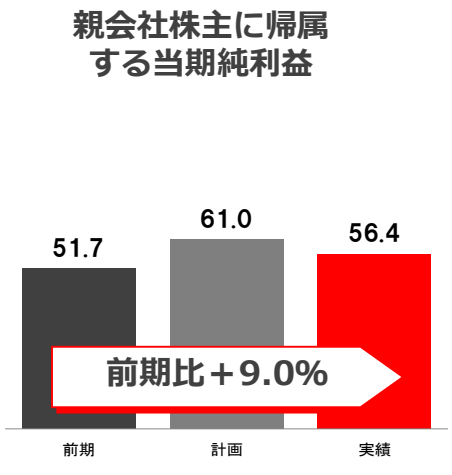
９期連続での増益達成

（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	34,461	(100.0)	39,200	(100.0)	37,271	(100.0)	+2,810	+8.2%	▲1,928	▲4.9%
営業利益	7,641	(22.2)	9,000	(23.0)	8,394	(22.5)	+752	+9.9%	▲605	▲6.7%
経常利益	7,707	(22.4)	9,050	(23.1)	8,462	(22.7)	+754	+9.8%	▲587	▲6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,176	(15.0)	6,100	(15.6)	5,641	(15.1)	+464	+9.0%	▲458	▲7.5%

Copyright Benefit One Inc.

2020年３月期 決算概要　売上原価

Benefit one

売上原価率60.3%

（ヘルスケア事業の伸長に伴い前期比+0.3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	20,693	23,450	22,469	+1,776	+8.6%	▲980	▲4.2%
仕入原価	8,879	10,513	10,029	+1,149	+12.9%	▲484	▲4.6%
補助金等（福利厚生+パーソナル+CRM）	4,154	5,015	4,918	+764	+18.4%	▲97	▲1.9%
ガイドブック（福利厚生+パーソナル+CRM）	312	316	321	+9	+3.0%	+5	+1.5%
インセンティブ	2,600	2,927	2,646	+47	+1.8%	▲281	▲9.6%
その他	1,814	2,254	2,143	+329	+18.2%	▲111	▲4.9%
製造原価	11,814	12,937	12,441	+627	+5.3%	▲496	▲3.8%
労務費	2,658	3,000	2,938	+280	+10.5%	▲62	▲2.1%
製造経費	9,156	9,937	9,503	+347	+3.8%	▲434	▲4.4%
うち、ヘルスケア	6,907	7,651	7,394	+487	+7.0%	▲257	▲3.4%
売上原価率	60.0%	59.8%	60.3%	0.2pt	—	0.5pt	—

Copyright Benefit One Inc.

2020年３月期 決算概要　販管費

中期収益アップに向けた採用やIT投資により販管費増加
販管費率は前期比▲0.6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	**6,125**	**6,750**	**6,407**	**+281**	+4.6%	**▲342**	▲5.1%
人件費	**2,956**	**3,148**	**3,066**	**+109**	+3.7%	**▲81**	▲2.6%
一般経費	**3,168**	**3,602**	**3,341**	**+172**	+5.4%	**▲260**	▲7.2%
販管費率	**17.8%**	**17.2%**	**17.2%**	**▲0.6pt**	—	**▲0.0pt**	—

Copyright Benefit One Inc.

2020年３月期 決算概要　計画差異要因

期中の会員増加計画未達や個人会員の獲得遅れにより計画未達

（単位：百万円）	計画	(%)	実績	(%)	計画比増減	(%)
売上高	39,200	(100.0)	37,271	(100.0)	▲1,928	▲4.9%
売上原価	23,450	(59.8)	22,469	(60.3)	▲980	▲4.2%
売上総利益	15,750	(40.2)	14,802	(39.7)	▲947	▲6.0%
販管費	6,750	(17.2)	6,407	(17.2)	▲342	▲5.1%
営業利益	9,000	(23.0)	8,394	(22.5)	▲605	▲6.7%
経常利益	9,050	(23.1)	8,462	(22.7)	▲587	▲6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,100	(15.6)	5,641	(15.1)	▲458	▲7.5%

売上高
- ■福利厚生＋パーソナル＋CRM
  ：会員数未達に伴う会費収入減
- ■ヘルスケア
  ：保健指導等の新規受注未達
- ■インセンティブ
  ：ポイント交換減

売上原価
- ■会費収入減に対し、経費減少は限定的

販管費
- ■配送料等の下振れ
- ■販促費等の未消化

Copyright Benefit One Inc.

投資計画

■ ソフトウェア及び有形固定資産投資計画

（単位：百万円）	18実績	19実績	20計画	18→19 増減	(%)	19→20 増減	(%)
ベネフィット・ワン	**549**	**720**	**840**	**+172**	**+31%**	**+120**	**+17%**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	444	607	840	+162	+37%	+233	+38%
有形固定資産（有形リース資産含む）	105	114	-	+9	+9%	-	-
ベネフィットワン・ヘルスケア（19/7/1吸収合併）	**138**	**10**	**-**	**▲129**	**▲93%**	**-**	**-**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	93	10	-	▲83	▲90%	-	-
有形固定資産（有形リース資産含む）	45	-	-	-	-	-	-
ベネフィットワンソリューションズ（18/10/1吸収合併）	**21**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	21	-	-	-	-	-	-
有形固定資産（有形リース資産含む）	-	-	-	-	-	-	-
ディージーワン	**7**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	7	-	-	-	-	-	-
有形固定資産（有形リース資産含む）	-	-	-	-	-	-	-
海外連結子会社	**40**	**76**	**99**	**+36**	**+88%**	**+23**	**+30%**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	37	66	91	+28	+76%	+25	+39%
有形固定資産（有形リース資産含む）	3	10	8	+7	+235%	▲3	▲26%
合計	**756**	**812**	**939**	**+56**	**+7%**	**+127**	**+16%**
無形固定資産（ソフトウェア・無形リース資産）	602	688	931	+85	+14%	+243	+35%
有形固定資産（有形リース資産含む）	153	124	8	▲29	▲19%	▲117	▲94%

※長期前払費用の設備投資を含む
※合計はグループ内固定資産取引控除後

Copyright Benefit One Inc.

財務の状況

■ 財務状況

		19/3	20/3	増減
総資産	百万円	34,774	29,926	▲4,848
流動資産	百万円	28,036	23,469	▲4,566
固定資産	百万円	6,738	6,456	▲282
純資産	百万円	19,882	16,567	▲3,314
自己資本比率	%	57.1	55.4	▲1.7

・現預金　：▲4,361
・売掛金　：+512
・未収入金：▲737

・親会社株主に帰属する当期純利益　：+5,641
・配当金の支払：▲4,045
・自己株取得：▲4,914

■ 経営指標

		19/3	20/3	増減
営業利益率	%	22.2	22.5	+0.3pt
経常利益率	%	22.4	22.7	+0.3pt
親会社株主に帰属する当期純利益率	%	15.0	15.1	+0.1pt
一株当たり純利益　※	円	32.05	35.24	+3.19

※　2017年10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
※　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

Copyright Benefit One Inc.

キャッシュフローの状況

（単位：百万円）	19/3	20/3	増減
営業活動によるＣＦ	5,628	5,476	▲152
投資活動によるＣＦ	▲844	▲748	+96
財務活動によるＣＦ	▲2,387	▲9,077	▲6,690
現金及び現金同等物の期末残高	17,328	12,962	▲4,366

資金増加
- 税金等調整前当期純利益　8,228
- 減価償却費　819
- 未収入金の減少　737

資金減少
- 売上債権の増加　524
- 仕入債務の減少　420
- 未払金の減少　626
- 前受金の減少　417
- 法人税等の支払　2,650

資金減少
- 有形・無形固定資産の取得　736

資金減少
- 自己株式の売却　264

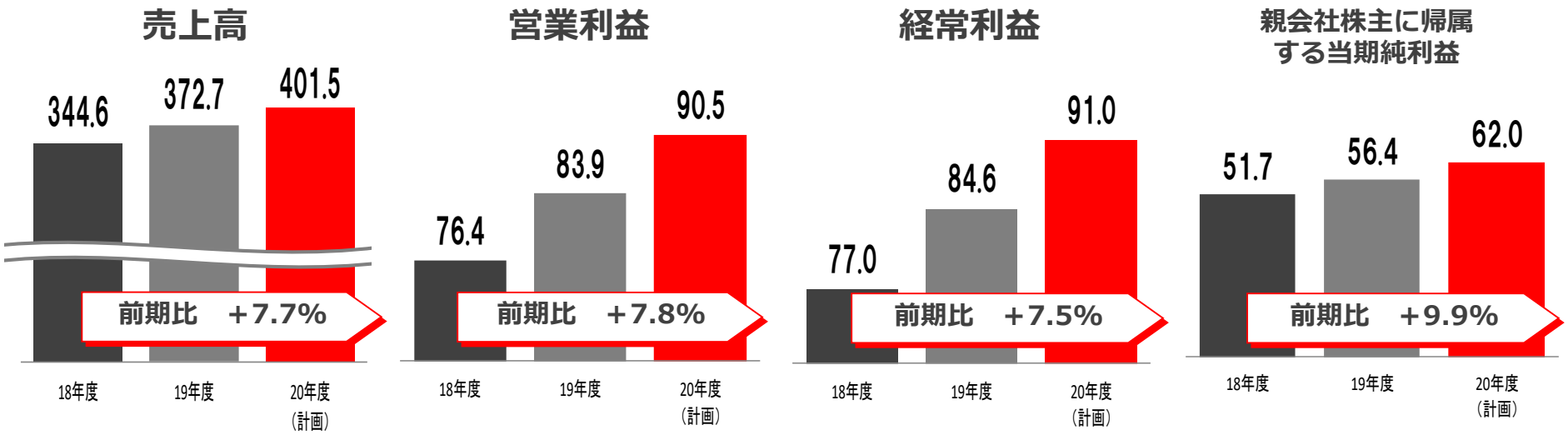
資金減少
- 配当金の支払　4,044
- 自己株式の取得 5,173

Copyright Benefit One Inc.

2021年３月期　連結業績予想

営業利益計画は前期比6.5億円増の90.5億円

（単位：億円）



（単位：百万円）	18年度	(%)	19年度	(%)	20年度（計画）	(%)	18→19増減	(%)	19→20増減	(%)
売上高	34,461	(100.0)	37,271	(100.0)	40,150	(100.0)	+2,810	+8.2%	+2,878	+7.7%
営業利益	7,641	(22.2)	8,394	(22.5)	9,050	(22.5)	+752	+9.9%	+655	+7.8%
経常利益	7,707	(22.4)	8,462	(22.7)	9,100	(22.7)	+754	+9.8%	+637	+7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,176	(15.0)	5,641	(15.1)	6,200	(15.4)	+464	+9.0%	+558	+9.9%

Copyright Benefit One Inc.

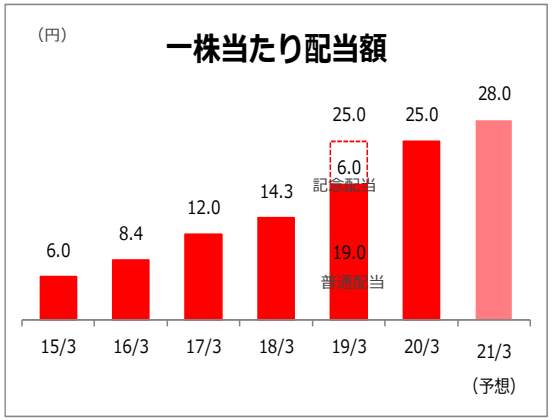
経営成績および財務状況の推移

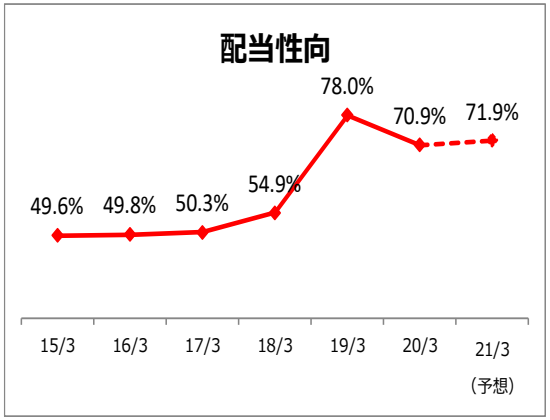
損益計算書		15年度 連結	16年度 連結	17年度 連結	18年度 連結	19年度 連結	20年度 上期計画	20年度 通期計画
売上高	(百万円)	26,053	29,478	32,089	34,461	37,271	16,970	40,150
前年比	(%)	*+20.4%*	*+13.1%*	*+8.9%*	*+7.4%*	*+8.2%*	-	*+7.7%*
売上総利益	(百万円)	10,241	12,027	12,583	13,767	14,802	6,880	16,000
前年比	(%)	*+22.6%*	*+17.4%*	*+4.6%*	*+9.4%*	*+7.5%*	-	*+8.1%*
売上総利益率	(%)	*39.3%*	*40.8%*	*39.2%*	*40.0%*	*39.7%*	*40.5%*	*39.9%*
営業利益	(百万円)	4,355	5,852	6,212	7,641	8,394	3,330	9,050
前年比	(%)	*+29.9%*	*+34.4%*	*+6.2%*	*+23.0%*	*+9.9%*	-	*+7.8%*
営業利益率	(%)	*16.7%*	*19.9%*	*19.4%*	*22.2%*	*22.5%*	*19.6%*	*22.5%*
経常利益	(百万円)	4,313	5,727	6,263	7,707	8,462	3,350	9,100
前年比	(%)	*+29.0%*	*+32.8%*	*+9.4%*	*+23.1%*	*+9.8%*	-	*+7.5%*
経常利益率	(%)	*16.6%*	*19.4%*	*19.5%*	*22.4%*	*22.7%*	*19.7%*	*22.7%*
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,737	3,855	4,190	5,176	5,641	2,300	6,200
前年比	(%)	*+38.0%*	*+40.9%*	*+8.7%*	*+23.5%*	*+9.0%*	-	*+9.9%*
当期純利益率	(%)	*10.5%*	*13.1%*	*13.1%*	*15.0%*	*15.1%*	*13.6%*	*15.4%*
貸借対照表								
総資産	(百万円)	22,002	26,779	30,235	34,774	29,926		-
流動資産	(百万円)	16,180	20,267	23,565	28,036	23,469		-
純資産	(百万円)	11,927	14,712	17,107	19,882	16,567		-
キャッシュフロー計算書								
営業活動によるCF	(百万円)	3,941	5,765	6,289	5,628	5,476		-
投資活動によるCF	(百万円)	33	▲ 906	▲ 1,079	▲ 844	▲ 748		-
財務活動によるCF	(百万円)	▲ 2,527	▲ 1,214	▲ 2,189	▲ 2,387	▲ 9,077		-
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	8,262	11,896	14,924	17,328	12,962		-

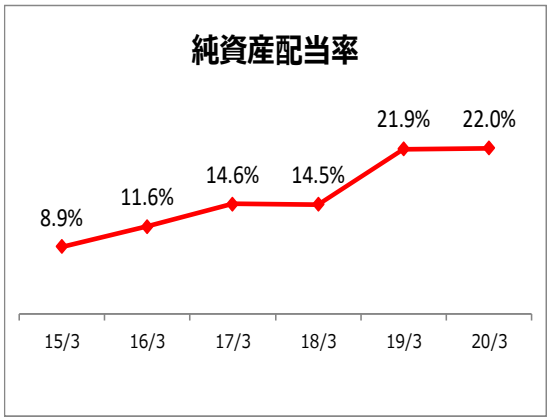
Copyright Benefit One Inc.

主要な経営指標の推移

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		15年度 連結	16年度 連結	17年度 連結	18年度 連結	19年度 連結	20年度 連結
自己資本比率	(%)	53.9%	54.8%	56.5%	57.1%	55.4%	1株当たり28.0円の配当を予定
総資産経常利益率（ROA）	(%)	20.3%	23.5%	22.0%	23.7%	26.2%	
自己資本当期純利益率（ROE）	(%)	23.2%	29.1%	26.4%	28.0%	31.0%	
一株当たり純利益（EPS）	(円)	16.84	23.88	25.95	32.05	35.24	
一株当たり純資産（BPS）	(円)	73.40	90.91	105.69	123.03	104.10	
一株当たり配当額（DPS）	(円)	8.38	12.00	14.25	25.00	25.00	
配当性向	(%)	49.8%	50.3%	54.9%	78.0%	70.9%	
純資産配当率（DOE）	(%)	11.6%	14.6%	14.5%	21.9%	22.0%	

※　2017年10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
※　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

Copyright Benefit One Inc.

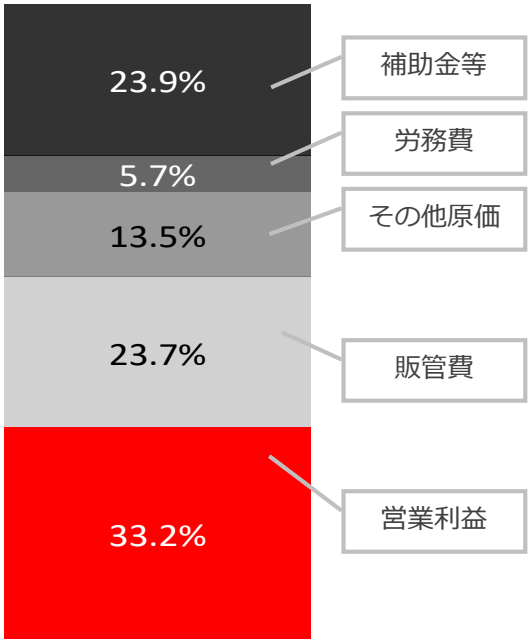
事業概要

#	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、健康ポイントやストレスチェック等、心身の疾病予防のための健康支援をワンストップ提供。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	**海外事業**	主としてインセンティブ事業を展開。

Copyright Benefit One Inc.

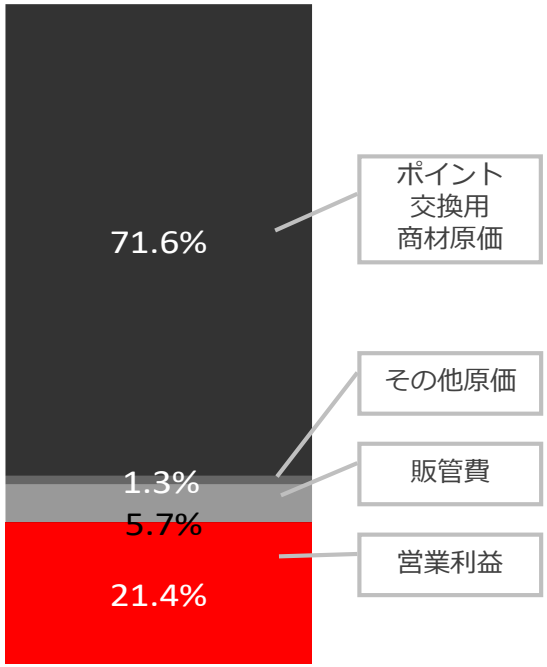
事業概要補足（主要事業の収益構造）

福利厚生＋パーソナル＋ＣＲＭ



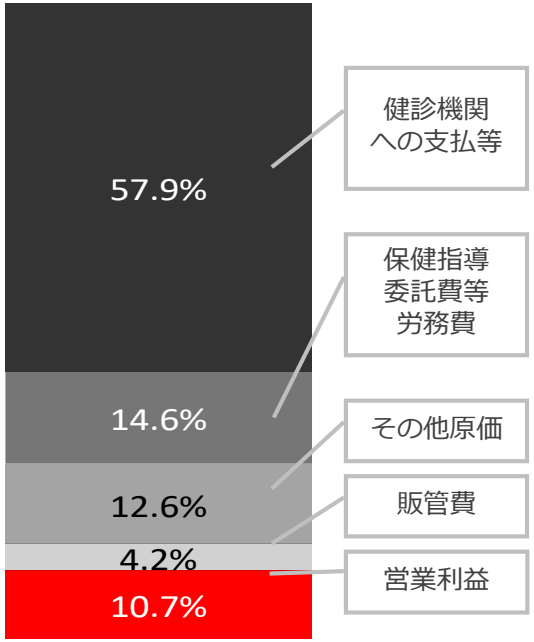
20/3期	金額（百万円）	構成比（%）
売上高	20,714	100.0%
売上原価	8,923	43.1%
売上総利益	11,791	56.9%
販管費	4,912	23.7%
営業利益	6,879	33.2%

インセンティブ



20/3期	金額（百万円）	構成比（%）
売上高	3,681	100.0%
売上原価	2,682	72.9%
売上総利益	999	27.1%
販管費	209	5.7%
営業利益	789	21.4%

ヘルスケア



20/3期	金額（百万円）	構成比（%）
売上高	10,598	100.0%
売上原価	9,024	85.2%
売上総利益	1,574	14.8%
販管費	442	4.2%
営業利益	1,131	10.7%

※グラフ内の数値は売上高比率を表す

Copyright Benefit One Inc.

事業別売上高の推移

	単位	15年度 連結	16年度 連結	17年度 連結	18年度 連結	19年度 連結	20年度 上期計画	20年度 通期計画
売上高	(百万円)	**26,053**	**29,478**	**32,089**	**34,461**	**37,271**	**16,970**	**40,150**
前年比	(%)	*+20.4%*	*+13.1%*	*+8.9%*	*+7.4%*	*+8.2%*	-	*+7.7%*
福利厚生事業	(百万円)	13,918	14,306	14,927	16,473	17,711	9,071	18,636
前年比	(%)	*+7.4%*	*+2.8%*	*+4.3%*	*+10.4%*	*+7.5%*	-	*+5.2%*
パーソナル事業	(百万円)	3,535	4,166	3,606	2,926	2,514	1,085	2,194
前年比	(%)	*+88.1%*	*+17.9%*	*▲13.4%*	*▲18.8%*	*▲14.1%*	-	*▲12.7%*
CRM事業	(百万円)	526	578	559	489	489	218	482
前年比	(%)	*▲4.6%*	*+9.8%*	*▲3.3%*	*▲12.6%*	*+0.2%*	-	*▲1.6%*
インセンティブ事業	(百万円)	2,442	3,736	4,228	3,478	3,681	2,319	4,153
前年比	(%)	*+24.3%*	*+53.0%*	*+13.2%*	*▲17.7%*	*+5.8%*	-	*+12.8%*
ヘルスケア事業	(百万円)	4,257	4,979	7,139	9,411	10,598	3,291	12,243
前年比	(%)	*+37.3%*	*+17.0%*	*+43.4%*	*+31.8%*	*+12.6%*	-	*+15.5%*
購買・精算代行事業	(百万円)	623	636	622	700	751	347	812
前年比	(%)	*+24.6%*	*+2.0%*	*▲2.2%*	*+12.6%*	*+7.3%*	-	*+8.2%*
海外事業	(百万円)	155	284	200	344	856	559	1,248
前年比	(%)	*+381.9%*	*+82.7%*	*▲29.7%*	*+72.5%*	*+148.6%*	-	*+45.9%*
その他	(百万円)	596	792	810	640	671	80	382
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-

Copyright Benefit One Inc.

事業別営業利益の推移

	単位	15年度 連結	16年度 連結	17年度 連結	18年度 連結	19年度 連結	20年度 上期計画	20年度 通期計画
営業利益	(百万円)	**4,355**	**5,852**	**6,212**	**7,641**	**8,394**	**3,330**	**9,050**
前年比	(%)	*+29.9%*	*+34.4%*	*+6.2%*	*+23.0%*	*+9.9%*	-	*+7.8%*
福利厚生+パーソナル+CRM	(百万円)	4,281	5,290	5,468	6,790	6,879	3,120	7,072
前年比	(%)	*+36.9%*	*+23.6%*	*+3.4%*	*+24.2%*	*+1.3%*	-	*+2.8%*
インセンティブ事業	(百万円)	332	555	745	621	789	480	895
前年比	(%)	*+53.0%*	*+67.2%*	*+34.1%*	*▲16.6%*	*+27.1%*	-	*+13.4%*
ヘルスケア事業	(百万円)	▲ 33	292	454	666	1,131	▲ 11	1,527
前年比	(%)	-	-	*+55.1%*	*+46.8%*	*+69.8%*	-	*+35.0%*
購買・精算代行事業	(百万円)	112	66	36	39	110	0	80
前年比	(%)	*+20.2%*	*▲40.6%*	*▲46.2%*	*+10.1%*	*+179.4%*	-	*▲26.9%*
海外事業	(百万円)	▲ 223	▲ 225	▲ 319	▲ 298	▲ 233	▲ 73	▲ 92
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-
その他	(百万円)	▲ 114	▲ 128	▲ 171	▲ 177	▲ 282	▲ 186	▲ 432
前年比	(%)	-	-	-	-	-	-	-

Copyright Benefit One Inc.

「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：https://corp.benefit-one.co.jp/

本資料は、2020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、2020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。