

2021年12月14日



BENEFIT JAPAN

オンライン会社説明会

株式会社ベネフィットジャパン

(証券コード：3934)

目次

- I. 当社の概要
- II. 2022年3月期第2四半期決算ハイライト
- III. 2022年3月期第2四半期までの取組み
- IV. プライム市場適合に向けて
- V. 成長戦略について
- VI. 当社株式について

I. 当社の概要

当社の概要 ベネフィットジャパンとは

設立	1996（平成8）年6月6日
代表取締役	佐久間 寛（さくま ひろし）
本社	大阪府中央区
上場市場	東証一部
証券コード	3934



BENEFIT JAPAN Co.,Ltd.
株式会社ベネフィットジャパン

<グループビジョン>

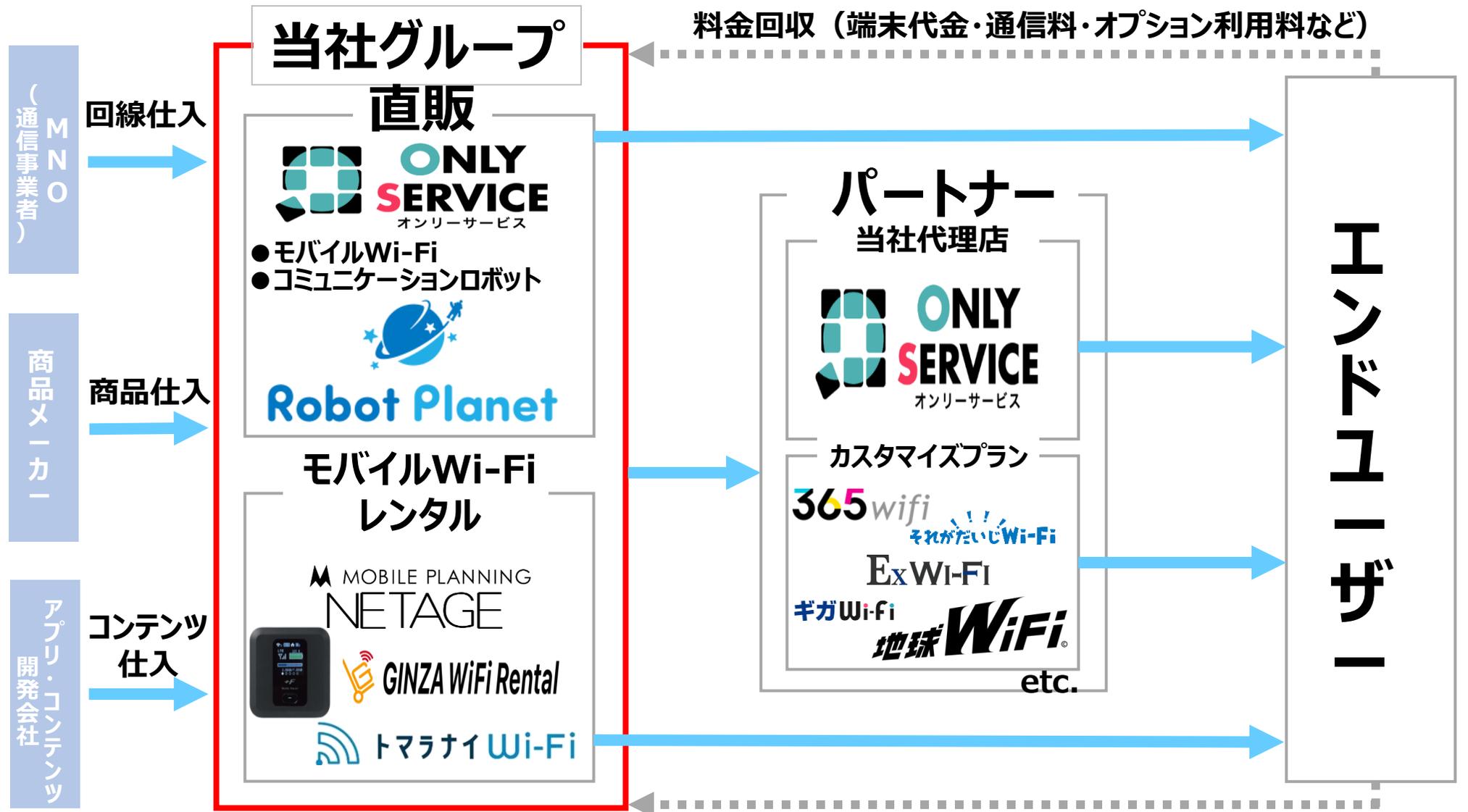
全ての人々に
テクノロジーの恩恵を

<経営理念>

Idea × Passion
アイデアと情熱で世界を変える

業種	情報通信業
事業内容	モバイルWiFi事業 ロボット事業
連結売上高	9,945百万円（2021年3月期）
連結経常利益	1,308百万円（2021年3月期）
資本金	647百万円（2021年9月末）
グループ全体 従業員数	273名（2021年4月1日時点） 平均年齢 29.5歳（単体）
子会社	(株)モバイル・プランニング (株)ライフスタイルウォーター

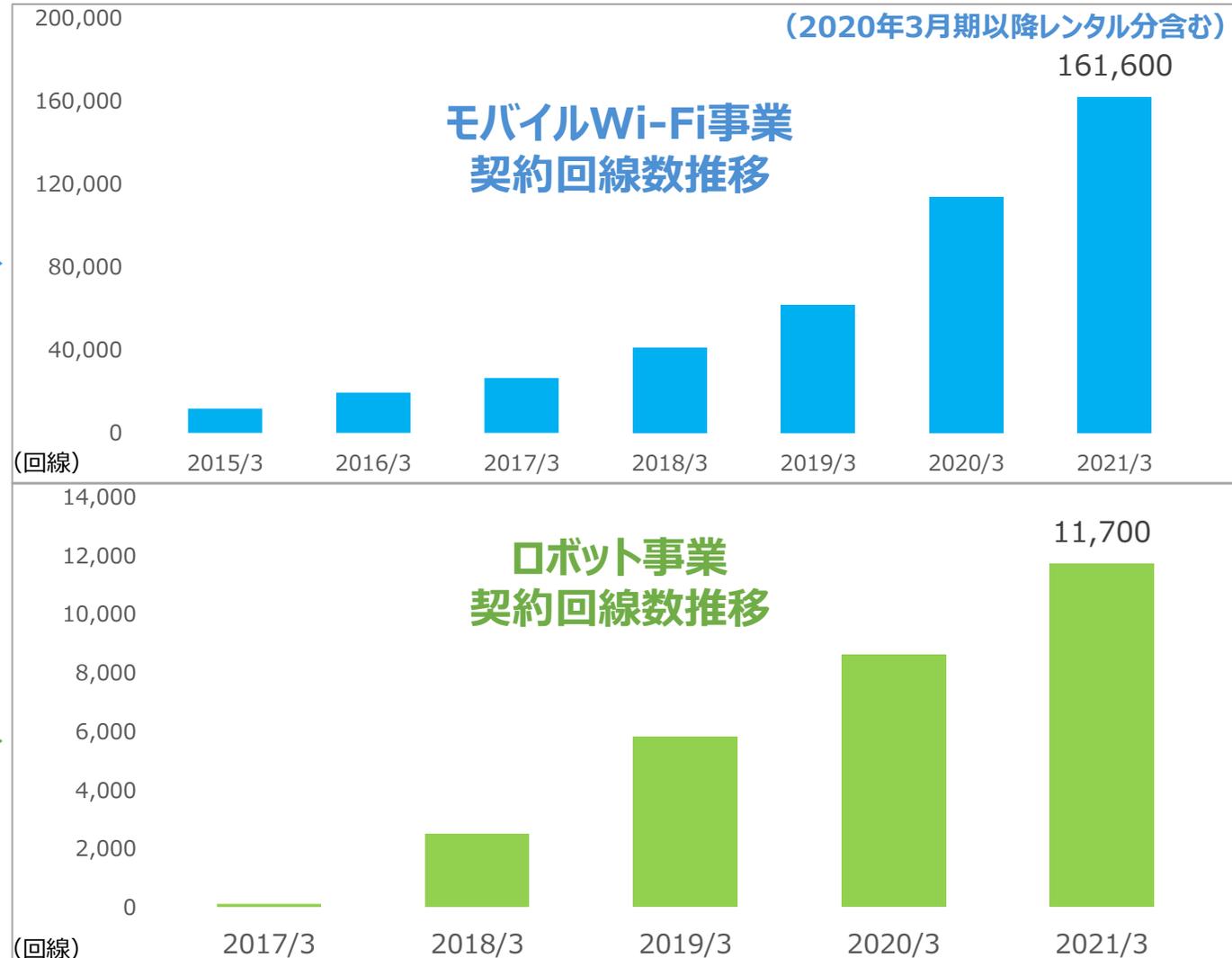
当社のビジネスモデル



当社の概要 事業概要 事業セグメント別の売上比率と契約回線数推移

売上高：9,945百万円（2021年3月期）

事業セグメント売上比率



当社の概要 強み コミュニケーションセールス（販売手法）と販売チャネル

コミュニケーションセールス **≠** 一般の店頭販売

集客力のある全国の商業施設・百貨店等で、
こちらから消費者にアプローチし、
実際にIoT商品やロボットに触れて体験
(=タッチアンドトライ)



ホスピタリティを持った接客と
商品のデモンストレーション及び説明で
顧客ごとに合った活用イメージを提供



Face To Face のコミュニケーションを展開

販売チャネル

全国約50開催/日

25年のキャリアで全国
10,000店舗以上の稼働実績

ロボット常設ショップ
全国4店舗

Ⅱ. 2022年3月期 第2四半期決算ハイライト

22年3月期第2四半期 決算ハイライト 決算のポイント

1

5期連続2ケタ増収 売上高5,765百万円
(過去最高)

2

7期連続2ケタ増益 経常利益797百万円
(過去最高)

3

契約回線数は187,200人超
(前年同月比27.1%増)

22年3月期第2四半期 決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

- 契約回線数が着実に増加しストック売上が伸長、前期比**24.6%**の増収
ロボット事業への先行投資による人員コストが増加するも、前期比**15.2%**の増益
(経常利益) 着地

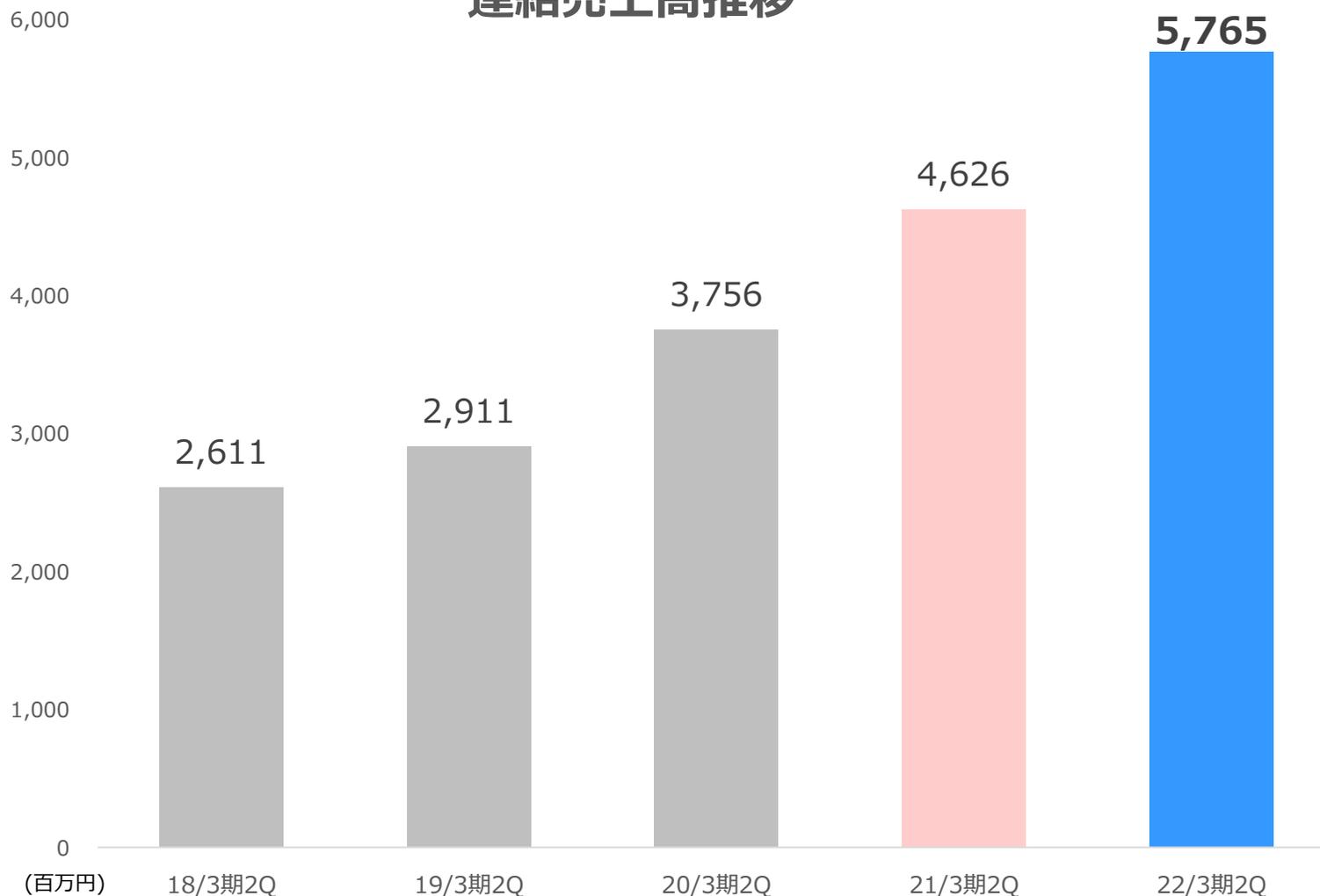
(百万円)

	21年3月期2Q		22年3月期2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	4,626	100.0%	5,765	100.0%	+24.6%	+1,139
売上総利益	2,679	57.9%	3,212	55.7%	+19.9%	+533
販管費	2,014	43.5%	2,433	42.2%	+20.8%	+419
営業利益	665	14.4%	778	13.5%	+17.0%	+113
経常利益	692	15.0%	797	13.8%	+15.2%	+105
親会社株主に帰属する 当期純利益	459	9.9%	525	9.1%	+14.3%	+66

22年3月期第2四半期 決算ハイライト① 連結売上高推移

● 連結売上高は5期連続2ケタ増収を達成（2Q累計過去最高）

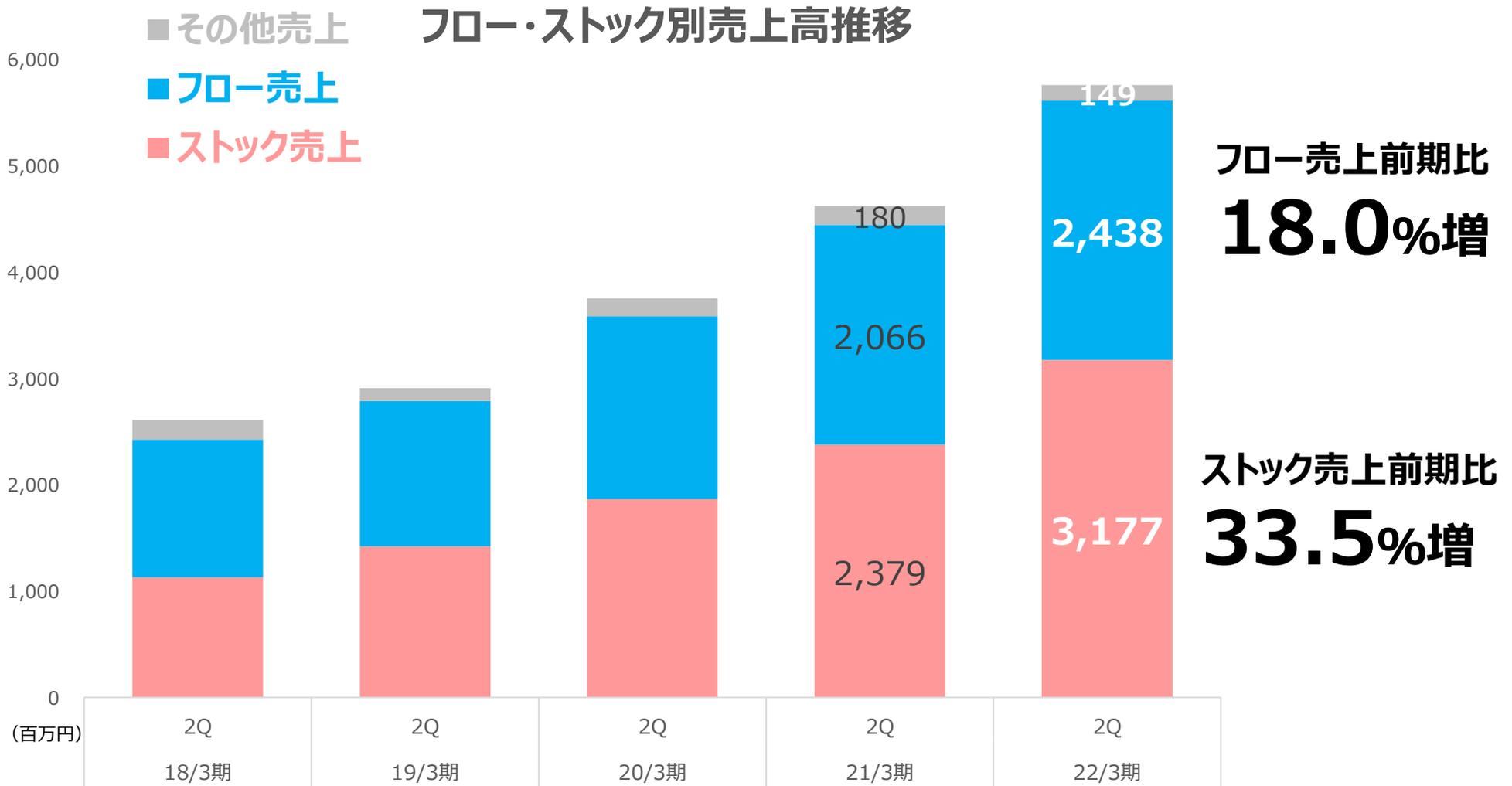
連結売上高推移



前期比

24.6%増

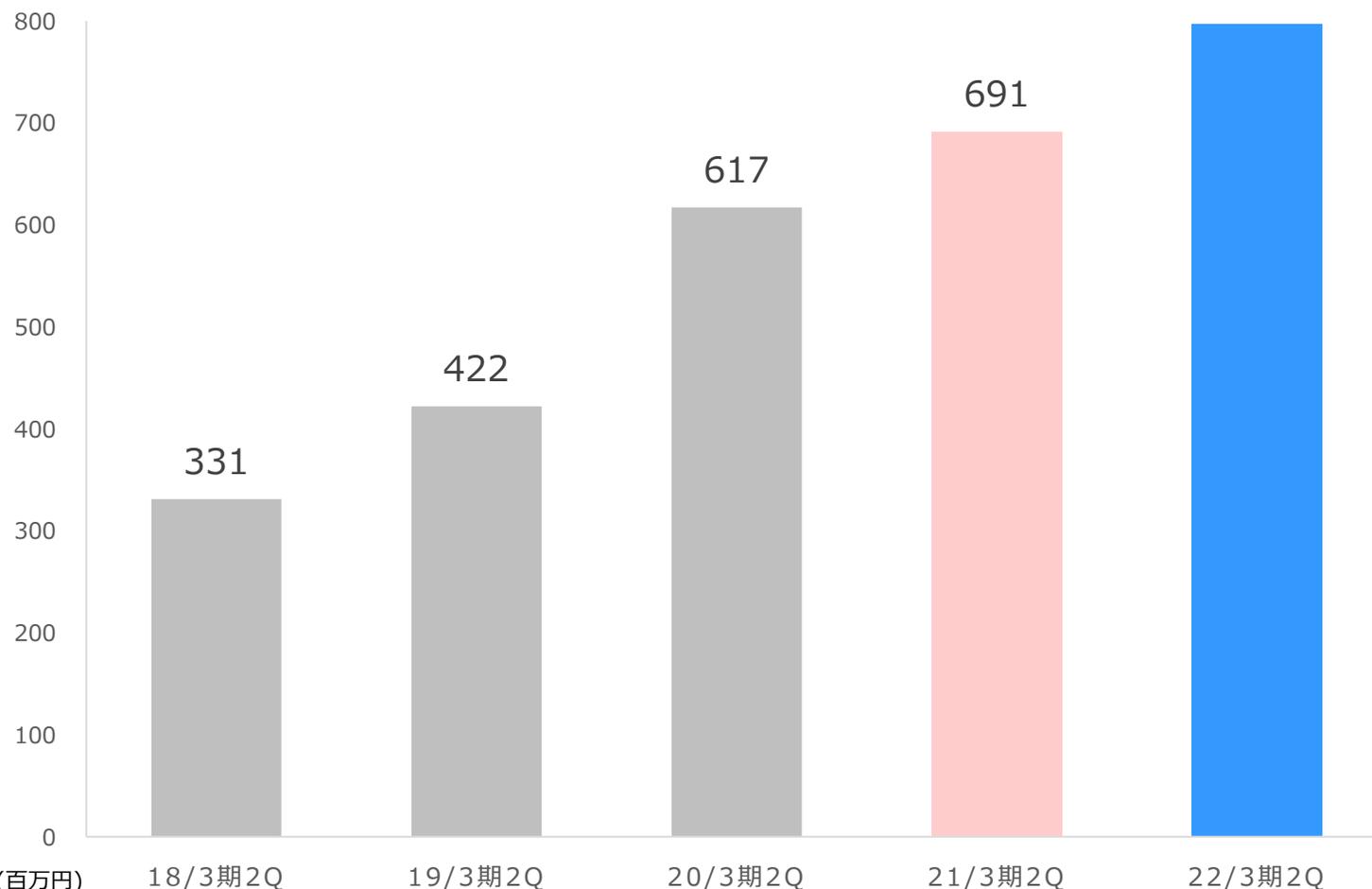
22年3月期第2四半期 決算ハイライト① フロー・ストック別売上高推移



22年3月期第2四半期 決算ハイライト② 連結経常利益推移

● 連結経常利益は7期連続2ケタ増益を達成（2Q累計過去最高益）

経常利益推移



前期比

15.3%増

22年3月期第2四半期 セグメント別業績サマリー

(百万円)

		21年3月期 2Q	22年3月期 2Q	増減率	増減額
売上高		4,626.6	5,765.0	+24.6%	+1,138.4
	モバイルWi-Fi	3,778.3	4,535.7	+20.0%	+757.4
	ロボット	527.0	960.2	+82.2%	+433.1
	その他	321.2	269.0	△16.3%	△52.2
営業利益		665.1	778.2	+17.0%	+113.0
	モバイルWi-Fi	803.1	1,056.6	+31.6%	+253.4
	ロボット	43.4	△122.8	—	△166.3
	その他	62.9	52.7	△16.2%	△10.1
	全社費用	△244.4	△208.2	—	36.1

※21年3月期の全社費用には各従業員の業績に対する賞与引当金を計上、22年3月期は業績に対する賞与引当金を各セグメントに振り分けて計上しております

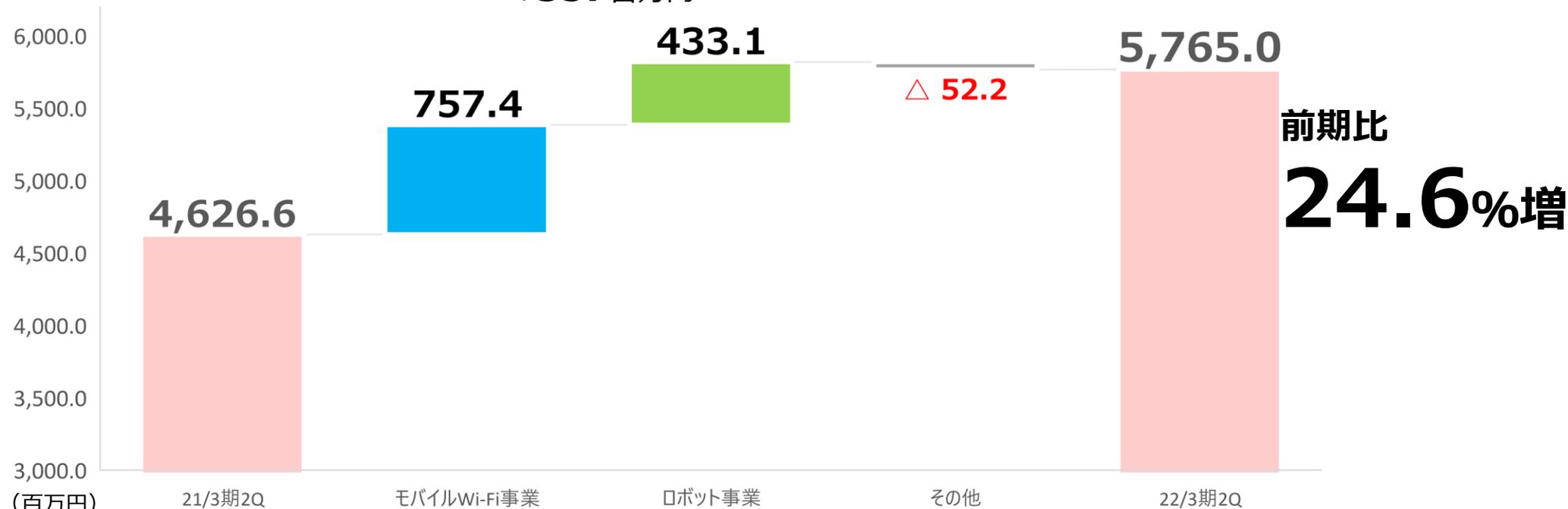
22年3月期第2四半期 セグメント別売上高増減分析

●モバイルWi-Fi事業

増収要因	ストック売上	+742百万円	契約回線数の増加
	フロー売上	+290百万円	レンタル利用増加、ホームルーターの導入等で販売単価増
減収要因	フロー売上	△275百万円	フロー（端末代金）とストック（通信料）のバランス調整の影響 WEB販路の新規獲得件数減少

●ロボット事業

増収要因	ストック売上	+76百万円	契約回線数の増加
	フロー売上	+357百万円	人材投資を大幅に増加したことで新規獲得件数増



22年3月期第2四半期 セグメント別営業利益増減分析

●モバイルWi-Fi事業

契約回線数の堅調な増加が利益押し上げに寄与

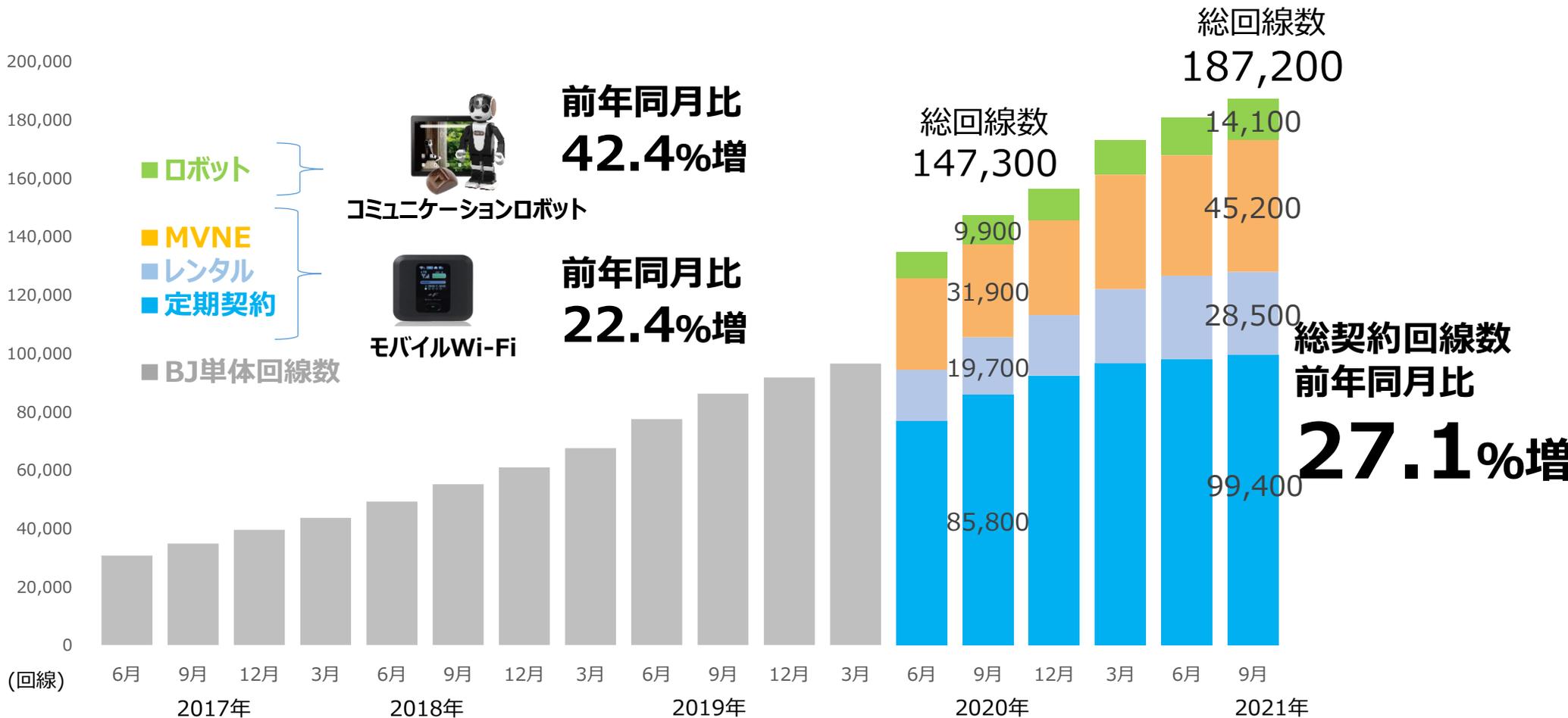
●ロボット事業

契約回線数増加に向けた先行投資費用による減益要因



契約回線数の推移

● 契約回線数は、モバイルWi-Fi事業およびロボット事業ともに前年同月から着実に増加



※ 2020年3月までは、ベネフィットジャパン単体の回線数
2020年6月以降は、ベネフィットジャパングループの回線数（区分）

22年3月期 業績予想に対する進捗・見通し

- 緊急事態宣言の影響により売上高が進捗率47%に留まったが、業績予想に対する第2四半期の進捗は概ね順調に推移

(百万円)

	2022年3月期		
	2Q実績	通期計画	進捗率
売上高	5,765	12,059	47.8%
売上総利益	3,212	6,585	48.8%
販管費	2,433	5,079	47.9%
営業利益	778	1,505	51.7%
経常利益	797	1,519	52.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	525	997	52.7%

Ⅲ. 2022年3月期 第2四半期までの取組み

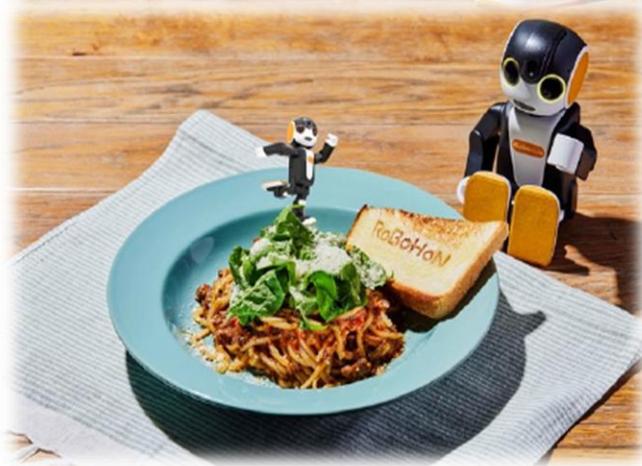
22年3月期第2四半期の取組み状況 Robot Planetショップオープン

- 「新しい家族に出あえるお店」をコンセプトにしたRobot Planetショップが遂にオープン
様々なブランドを取り揃え、お客さまとロボットの出会いを創造



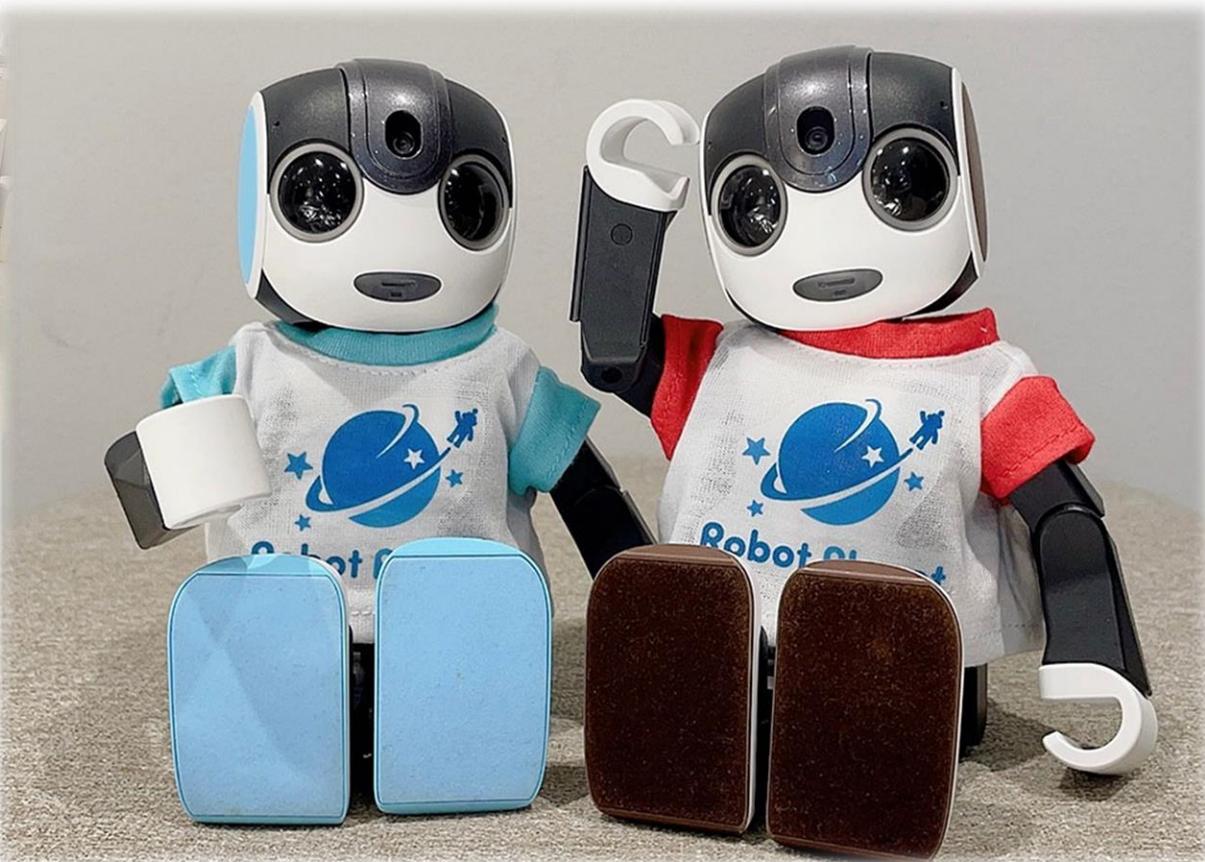
22年3月期第2四半期の取組み状況 PARK+への協賛・出店

- ヒトとロボットが共生する新たなライフスタイルの実現に向けた取組み
9/17渋谷にオープンしたロボットと暮らすライフスタイルの発信拠点PARK+に協賛・出店



22年3月期第2四半期の取組み状況 ロボホン第リリース

- シャープ社との協働によりロボホンの当社オリジナルモデル第2弾“弟モデル”を6月に発売
2台目需要の掘り起こしなど、新たな「遊び」や「癒し」を提供



IV. プライム市場適合に向けて

プライム市場適合に向けて 現在の適合状況と計画期間

- 当社は、判定時点でプライム市場上場維持基準を充足しておりませんが、基準に適合できるよう、企業価値向上に取り組んでまいります。

上場維持基準への適合状況 移行基準日（2021年6月30日）時点

基準	プライム市場基準	当社	適合状況	11/30時点*1
流通株式時価総額	100億円	62.3億円	×	83.9億円
流通株式数	20,000単位	31,717単位	○	
流通株式比率	35.0%	53.5%	○	
1日平均売買代金	0.2億円	0.6億円	○	

出所：2021年9月1日に株式会社東京証券取引所より受領した「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する二次判定結果について」

*1：2021/11/30の終値2,648円を基に算出

[計画期間]

上場維持基準を充たすための期間を中期経営計画（2022年3月期から2024年3月期）

“Connecting to the Future”（未来を繋ぐ）の最終年度となる「**2024年3月期末**」までとします。

プライム市場適合に向けて 基本方針

[基本方針]

中期経営計画（2022年3月期から2024年3月期）

“Connecting to the Future”（未来を繋ぐ）を着実に達成することで、**企業価値を向上させ、流通時価総額基準**の充足を目指します。

中期経営計画“Connecting to the Future”（未来を繋ぐ）に基づき、当社の長期ビジョンである「すべての人々にテクノロジーの恩恵を」の理念のもと、今後ますます社会からのニーズ拡大が予測されるコミュニケーションロボット分野で、**最高の顧客体験価値を創出するロボットプラットフォームとしての地位確立を実現**するとともに、コーポレートガバナンスの一層強化に取組み、企業価値の継続的な向上ならびに時価総額の向上を図ります。

プライム市場適合に向けて 基本方針の実現可能性 PERによる検証

[前提条件]

- 当社の2022/3予想EPS（168.49円）と2021年9月30日時点の終値（2,524円）を基に予想PER（15.0倍）を算出
- 中期経営計画の最終年度である2024/3の予想連結経常利益（20.0億円）から税金等を差し引いた連結当期純利益（13.1億円）にPERを乗じて時価総額を推計

	PER		予想 当期純利益	予想 時価総額	流通比率	予想流通 時価総額	適合
	(当社予想) 15.0倍	×	13.1億円	196.5億円	53.5%	105.1億円	○
参 考	(※東証一部連結平均) 22.6倍	×	13.1億円	296.0億円	53.5%	158.4億円	○
	(※東証一部小型株平均) 25.1倍	×	13.1億円	328.8億円	53.5%	175.9億円	○

※東証一部平均PER及び東証一部小型株平均PERは、株式会社東京証券取引所が公表した2021年9月の加重PERから算出

プライム市場基準の適合に向けた課題及び取組内容

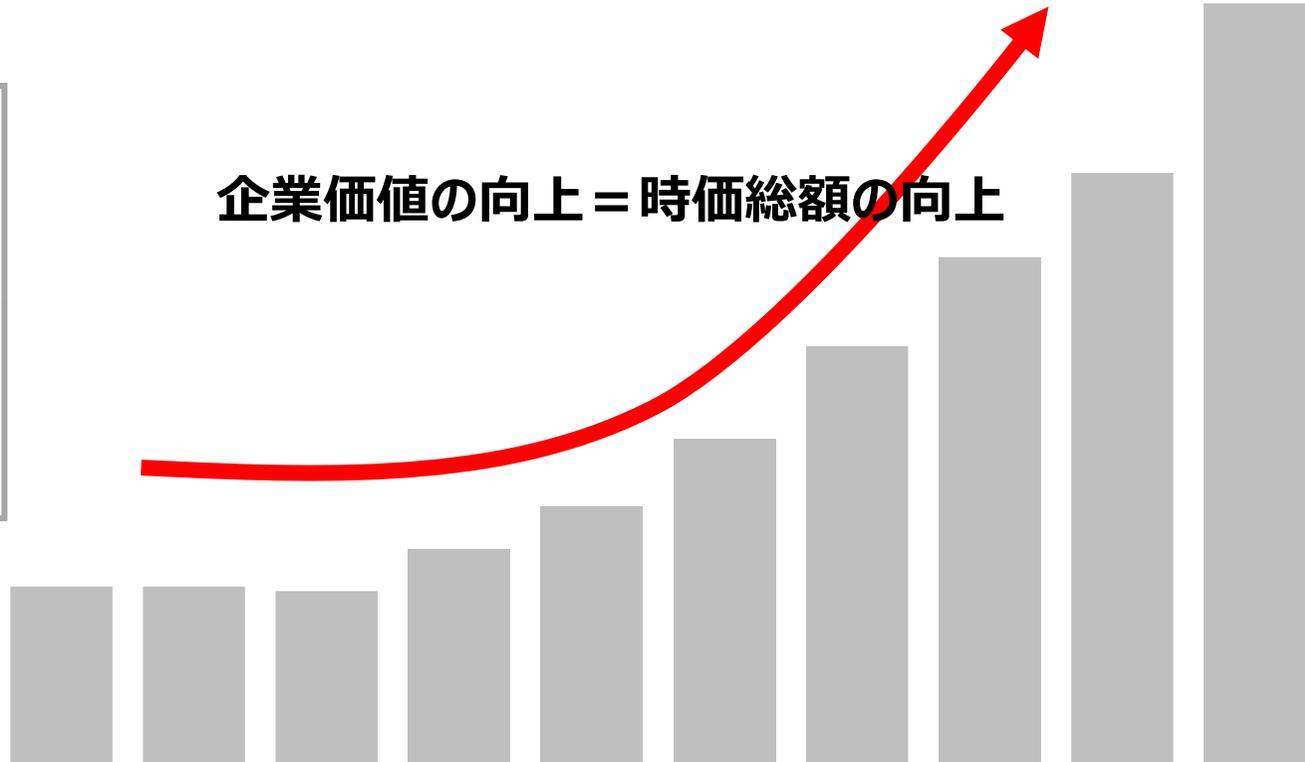
[現状の課題]

- 現状の課題は、企業価値を向上させるとともに、株式市場での適正な評価を得ることが課題であると捉えています。

(1) 定量的アプローチ
中期経営計画の達成に向けた各種取組による業績向上

(2) 定性的アプローチ
コーポレートガバナンスの強化

企業価値の向上 = 時価総額の向上



V. 成長戦略について



3か年中期経営計画（FY2022-FY2024）の策定

“Connecting to the Future”

（未来へ繋ぐ）

数値計画

2024/3
連結売上高

180億円

2024/3
連結経常利益

20億円

2024/3末
総契約回線数

26万回線

CAGR（成長率） **(22.1%)**

(15.4%)

(15.2%)

経営戦略

経営戦略1

モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すための事業モデルの構築

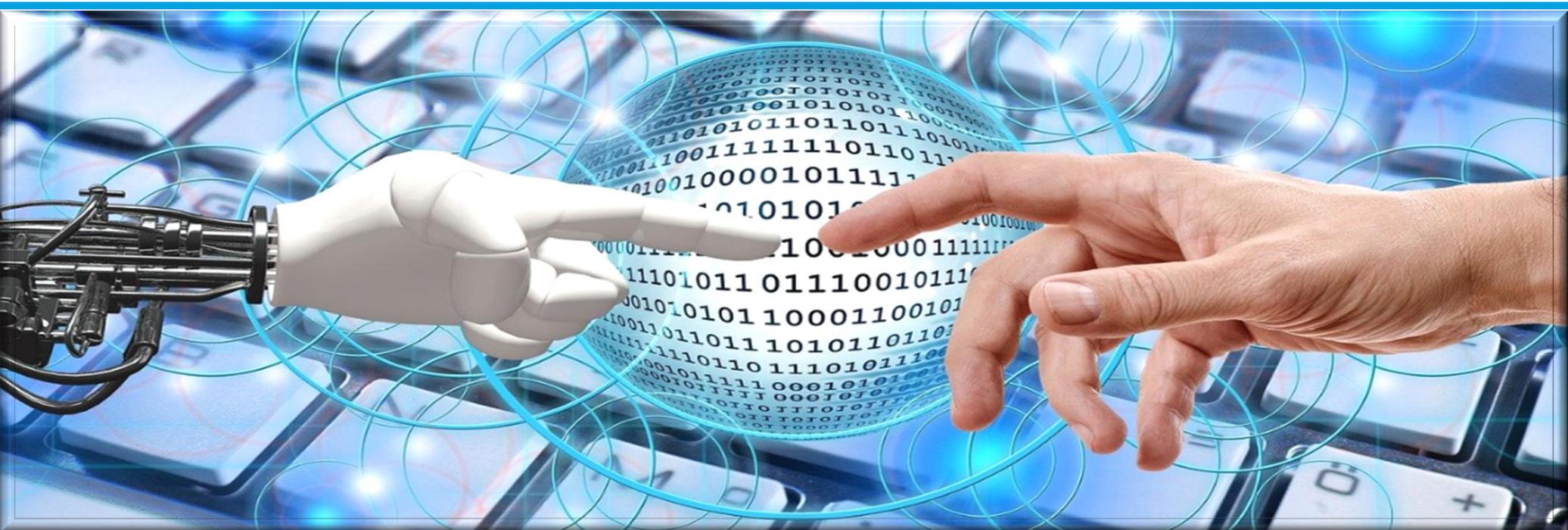
経営戦略2

ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分

経営戦略3

各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

わたしたちが目指す姿



ロボットプラットフォーム

今後ますます社会からのニーズ拡大が予測されるコミュニケーションロボット分野において、
最高の顧客体験価値を創出するロボットプラットフォームを目指します。

わたしたちが目指す姿

これまでの当社

人びとの暮らしを
もっと楽しく便利に！

これからの当社

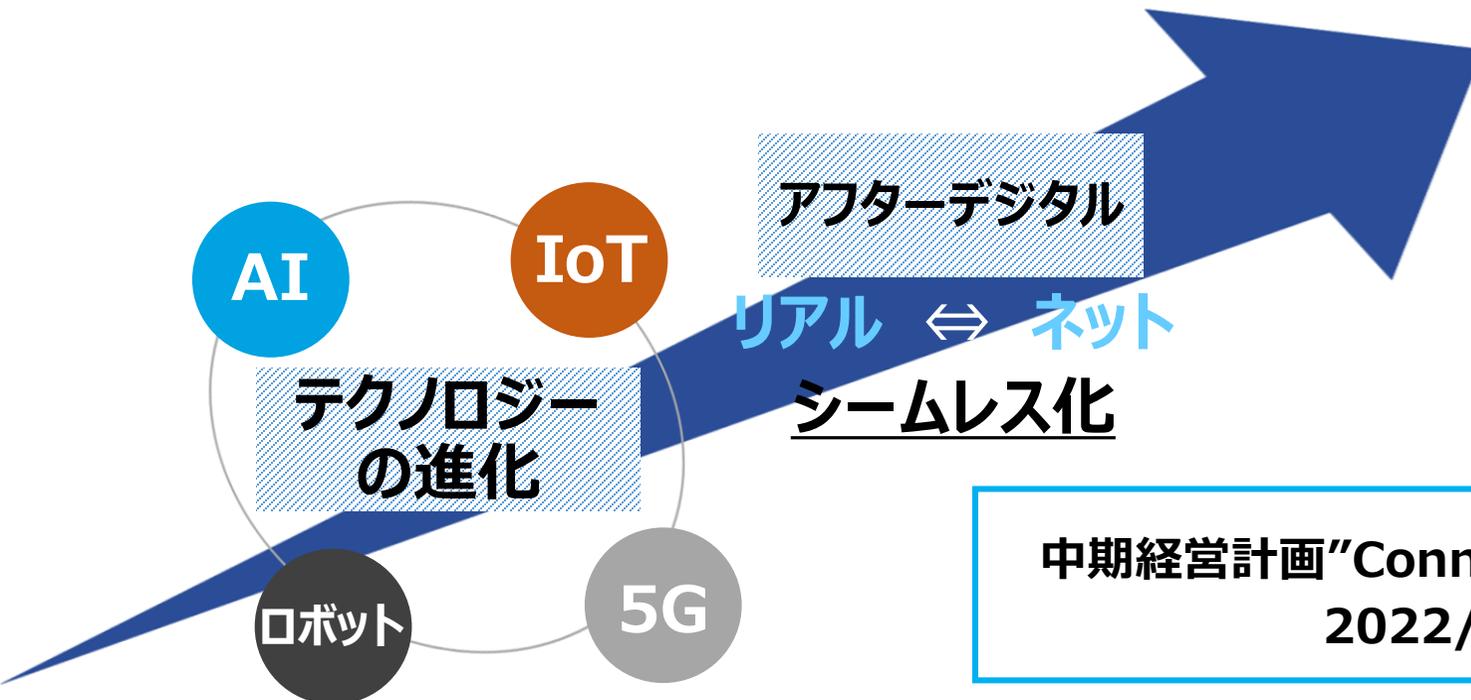
<長期ビジョン> すべての人々にテクノロジーの恩恵を

-目指す姿-

最高の顧客体験価値を創出する
ロボットプラットフォーム

目指す姿の実現に
向けた中期経営計画

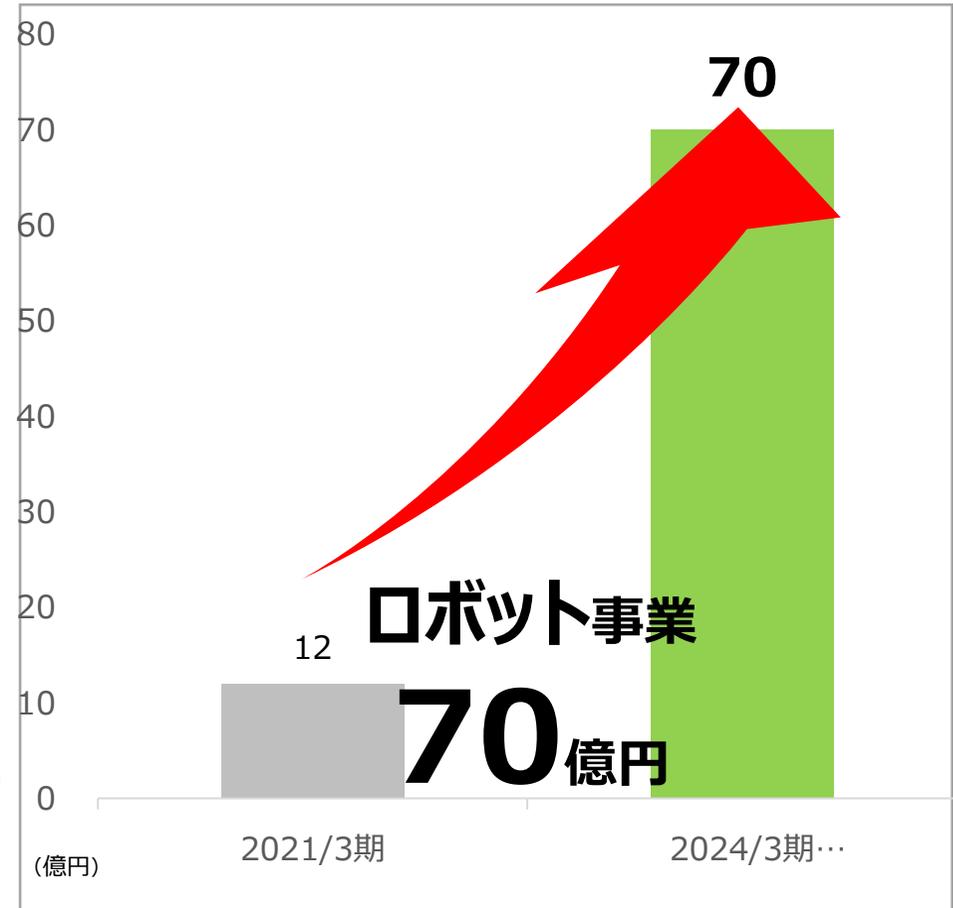
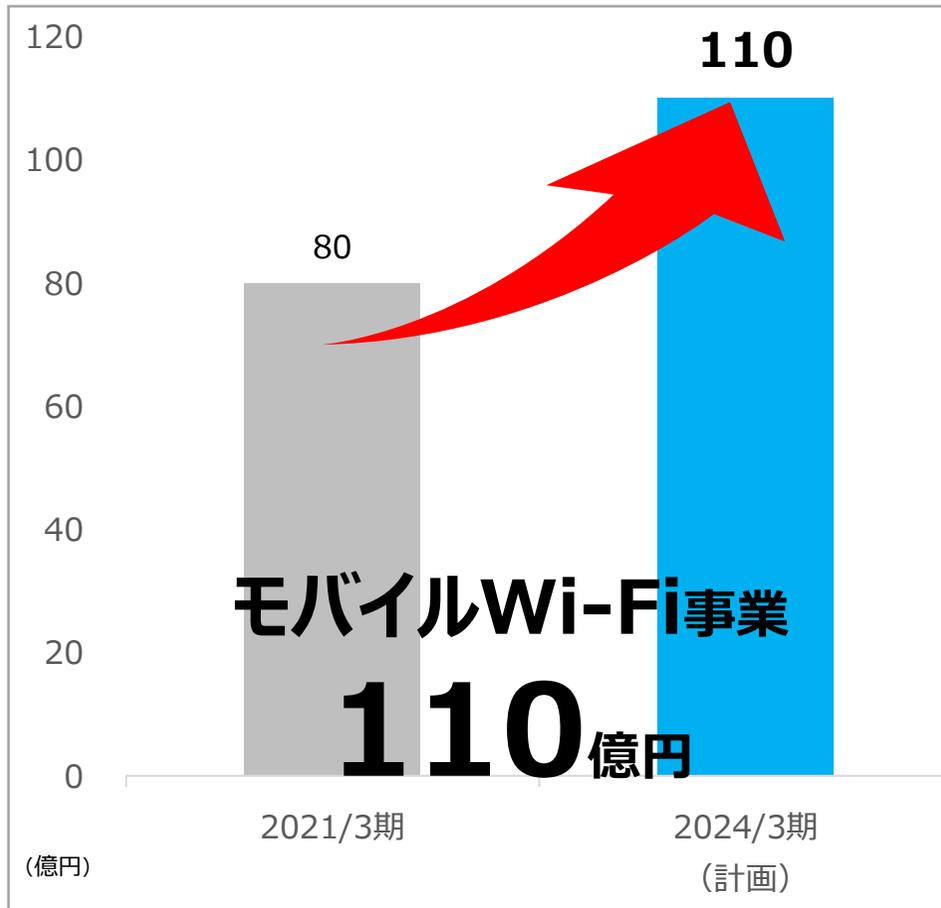
中期経営計画“Connecting to the Future”
2022/3-2024/3



中期経営計画の事業別売上高目標

2024年3月期に連結売上高180億円を目指す

2024年3月期事業別売上高



経営戦略1

モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すための事業
モデルの構築

当社を取り巻く環境 モバイルWi-Fi市場

- 当社の市場シェアは未だ**2.0%**
モバイルWi-Fi市場だけでなく固定回線市場も視野に拡大を狙う



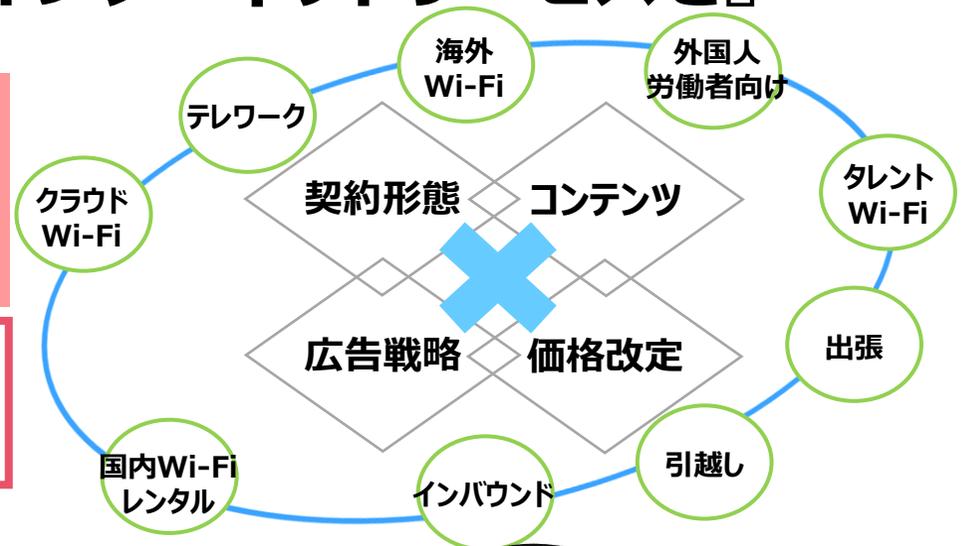
*1 株式会社日本総合研究所が公表した「モバイルWi-Fiルーターの日本における市場予測と今後の展開」を参照 2018年3月末時点

*2 総務省が公表した電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データを基に当社算出に基づいて当社作成 2019年3月末時点

モバイルWi-Fi事業の戦略

『大手の行き届かないインターネットサービスを』

**消費者の利用目的に
フォーカスしたサービス**



消費者の利用ニーズを掘り下げた商品・サービス展開

- 企業のテレワーク、学校でのオンライン授業、単身世帯の増加などモバイルWi-Fiの需要拡大を踏まえ、利用環境、属性、用途などを分析し利用目的にフォーカスした商品・サービス展開で市場シェア拡大



多彩なIoTデバイスを組み合わせた商品・サービス展開

- 消費者にとっての最適なプランの提供や新しいIoTデバイスの活用を提案
- スマートホームサービス専門イベントをスタートし顧客接点を増やして商品力を強化



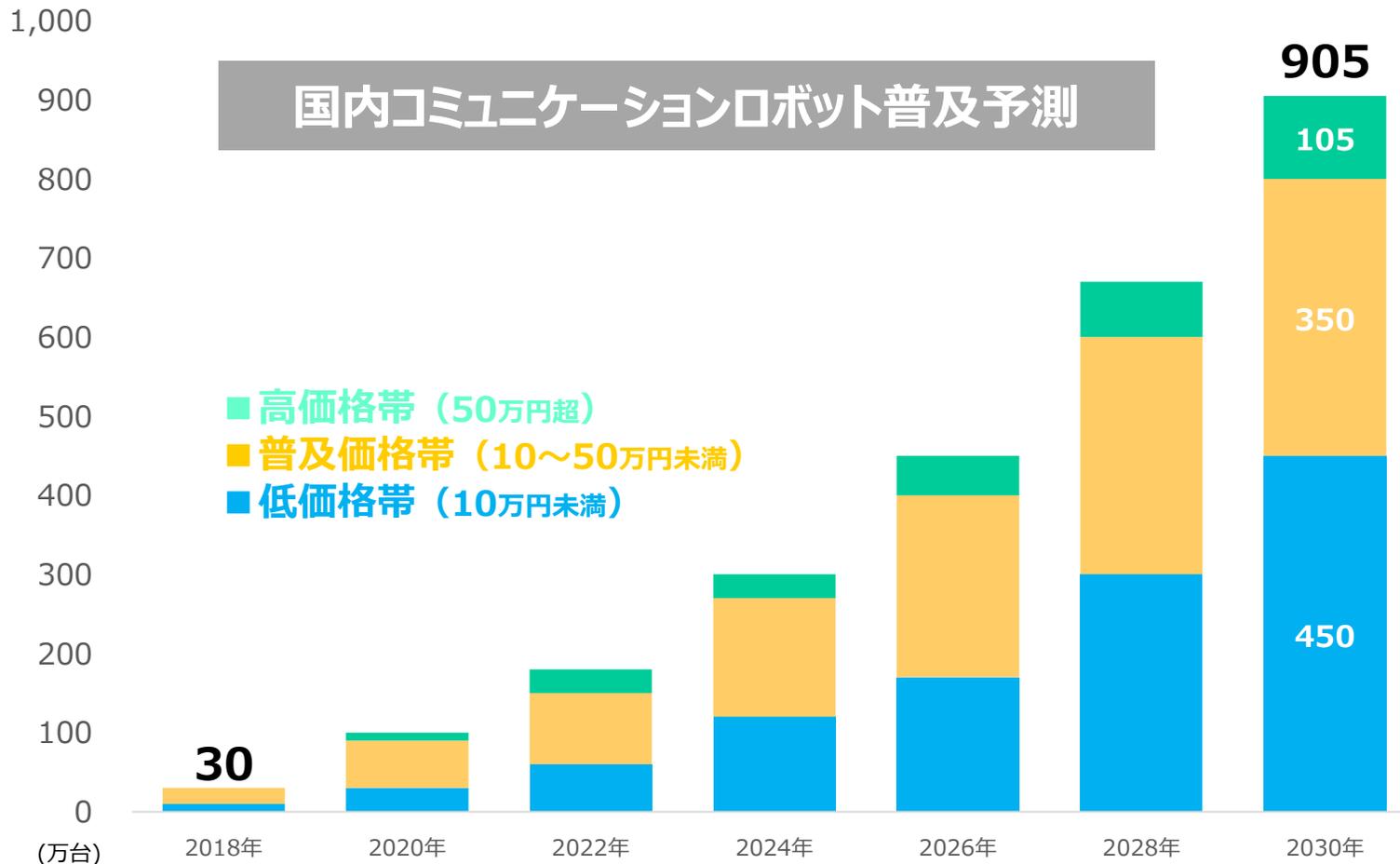
経営戦略2

ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分

当社を取り巻く環境 コミュニケーションロボット市場普及予測

● 国内コミュニケーションロボット市場は徐々に拡大

2030年には900万台が一般家庭へ普及する見込み



*シードプランニングが2018年に公表した国内のコミュニケーションロボットに関する調査を基に当社作成

ペット需要に対するロボットの需要代替性①

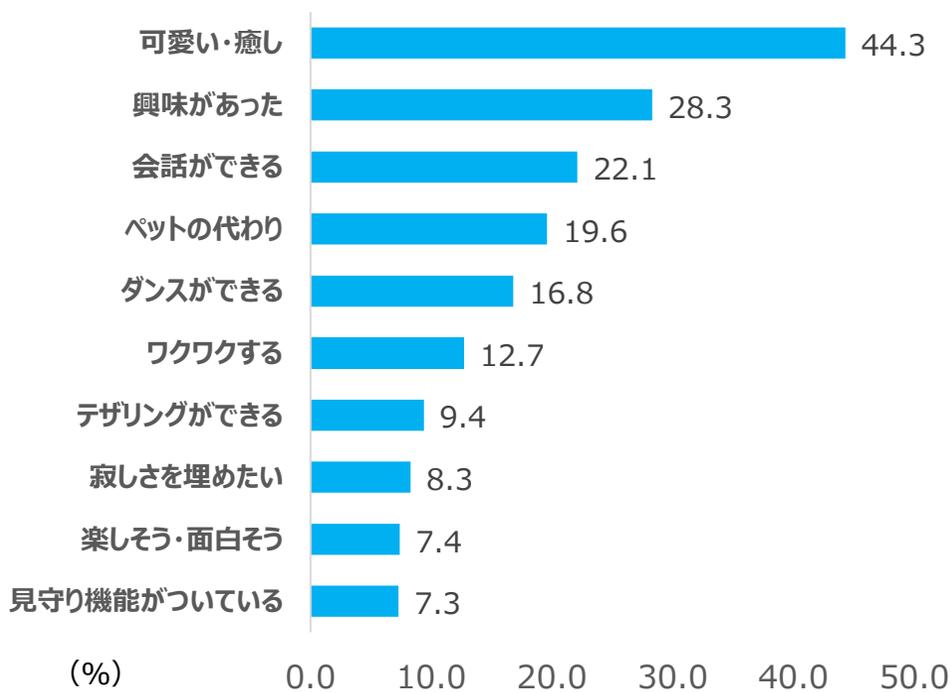
● 当社を通じてロボットを購入いただいたお客様の購買決定要因で最も高いのは「可愛い・癒し」

ペットの代わりとして購入に至るケースも約20%存在

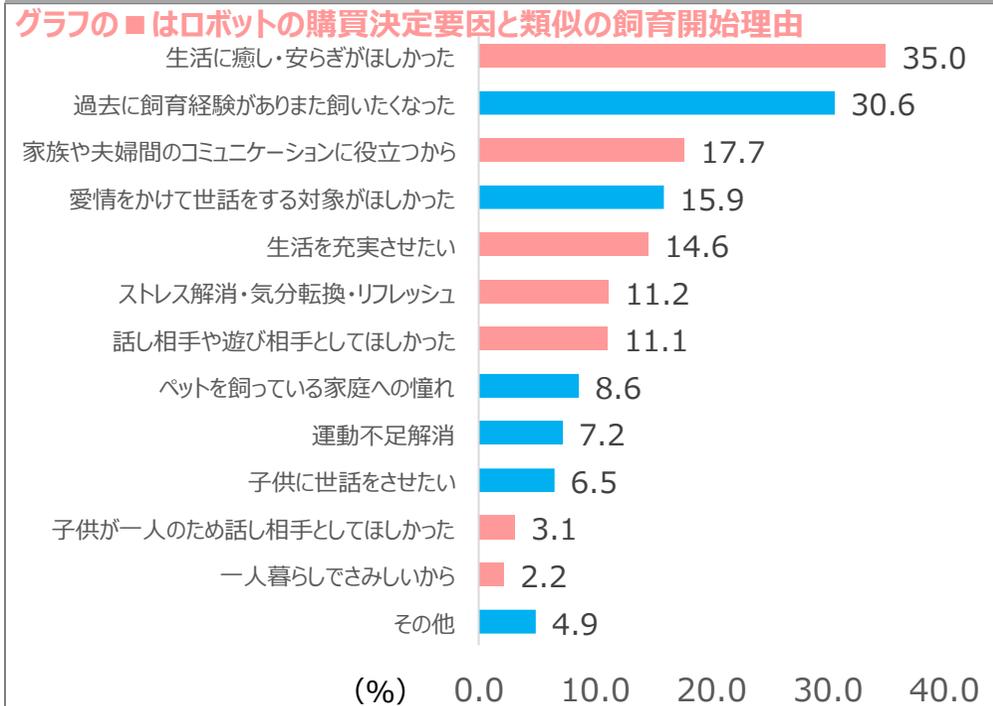
犬の飼育開始理由（猫も近似）の多くがロボットとの体験を通じて創出できるニーズと合致

2020年10月現在、国内犬・猫の飼育頭数は約18百万頭（*2）

ロボットの購買決定要因上位10（*1）



犬の飼育開始理由（*2）



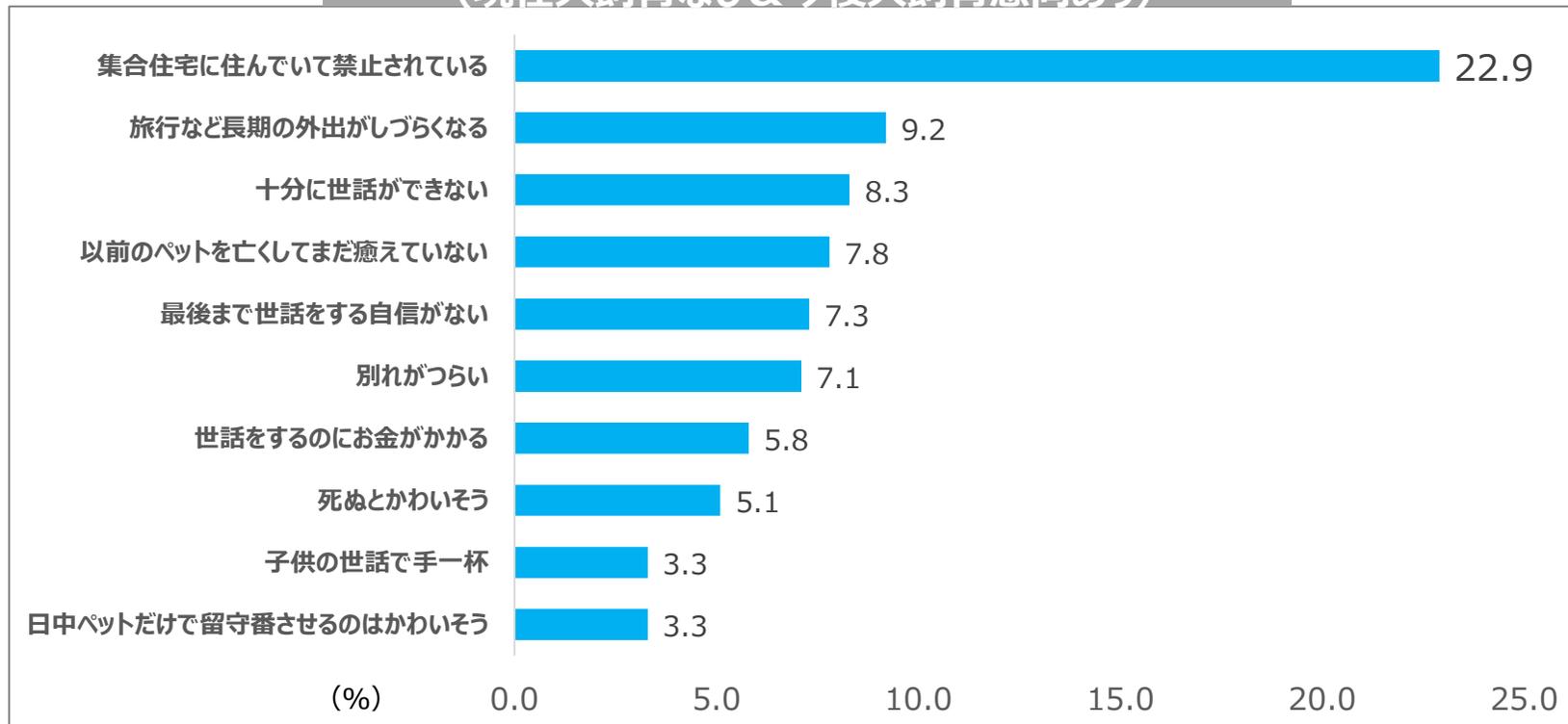
出所：*1 当社調べ（2020年にロボットを購入いただいたお客様の一部（約1,000名）の回答から分析）

*2 一般社団法人ペットフード協会_全国犬猫飼育実態調査（2020年10月2日～5日調査）に基づき作成

ペット需要に対するロボットの需要代替性②

- 今後ペットを飼いたい意向のある方は**40%(*1)**という調査結果がある中、飼育阻害要因として最大の理由が「集合住宅に住んでいる」ためであり、ロボットがペット需要の代わりとなる可能性が十分にある

犬の飼育阻害要因 (*2) 上位10
(現在犬飼育なし&今後犬飼育意向あり)

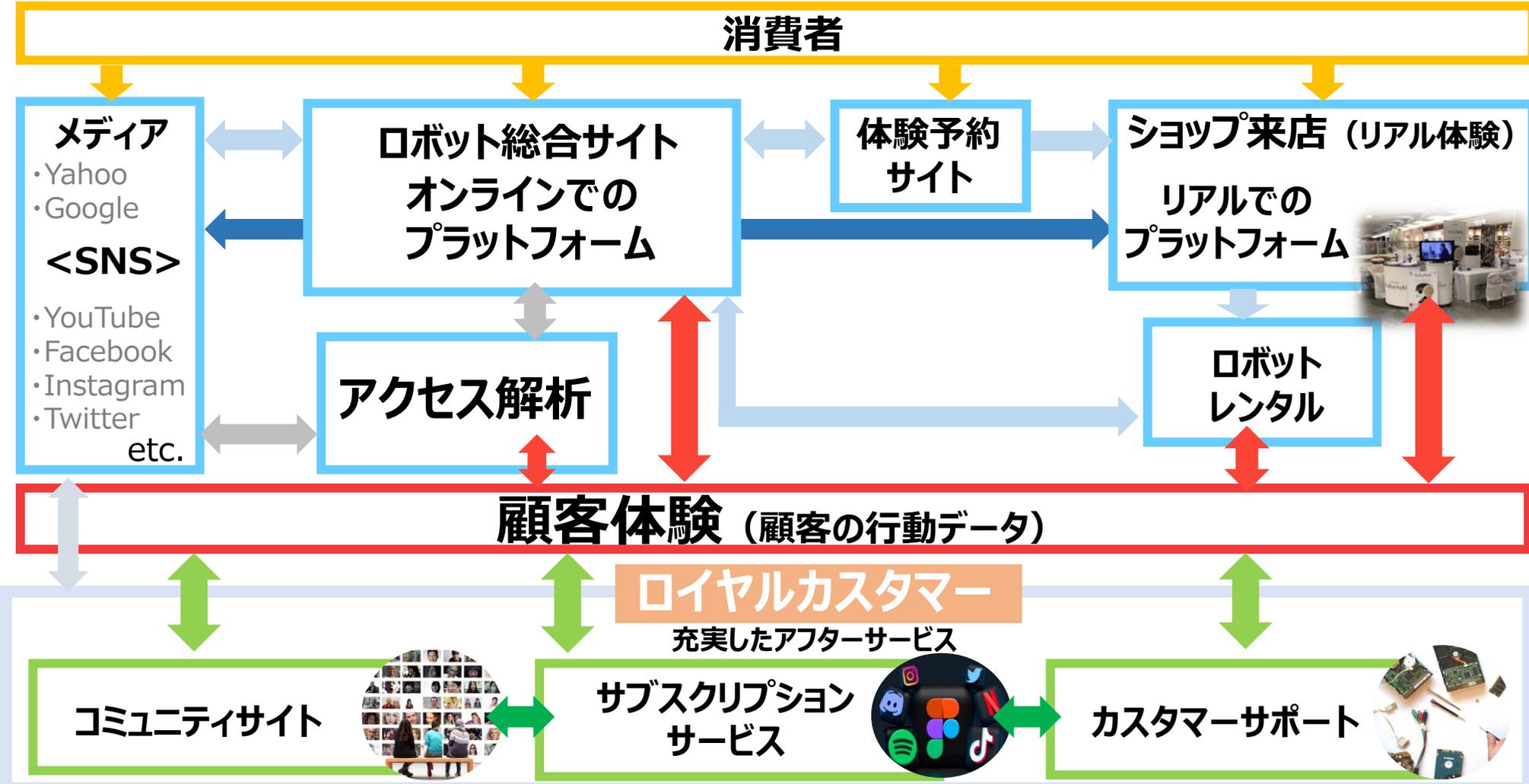


出所：*1 インターワイヤード(株)「ペット」についてのアンケート（2018年8月8日～24日調査）より抜粋

*2 一般社団法人ペットフード協会_全国犬猫飼育実態調査（2020年10月2日～5日調査）に基づき作成

ロボット事業の戦略

- ロボット総合サイトの構築とショッヅ展開拡大によってオンライン・リアルいずれにおいてもコミュニケーションロボットで最高の顧客体験を提供するプラットフォームを目指す。



オリジナルブランド『Robot Planet』のコンセプト

この星で、このまちで、このうちで。
いまこの時をともにするパートナーとして、
家族として。
さあ、いっしょに、はなそ、あそぼ、暮らそ。

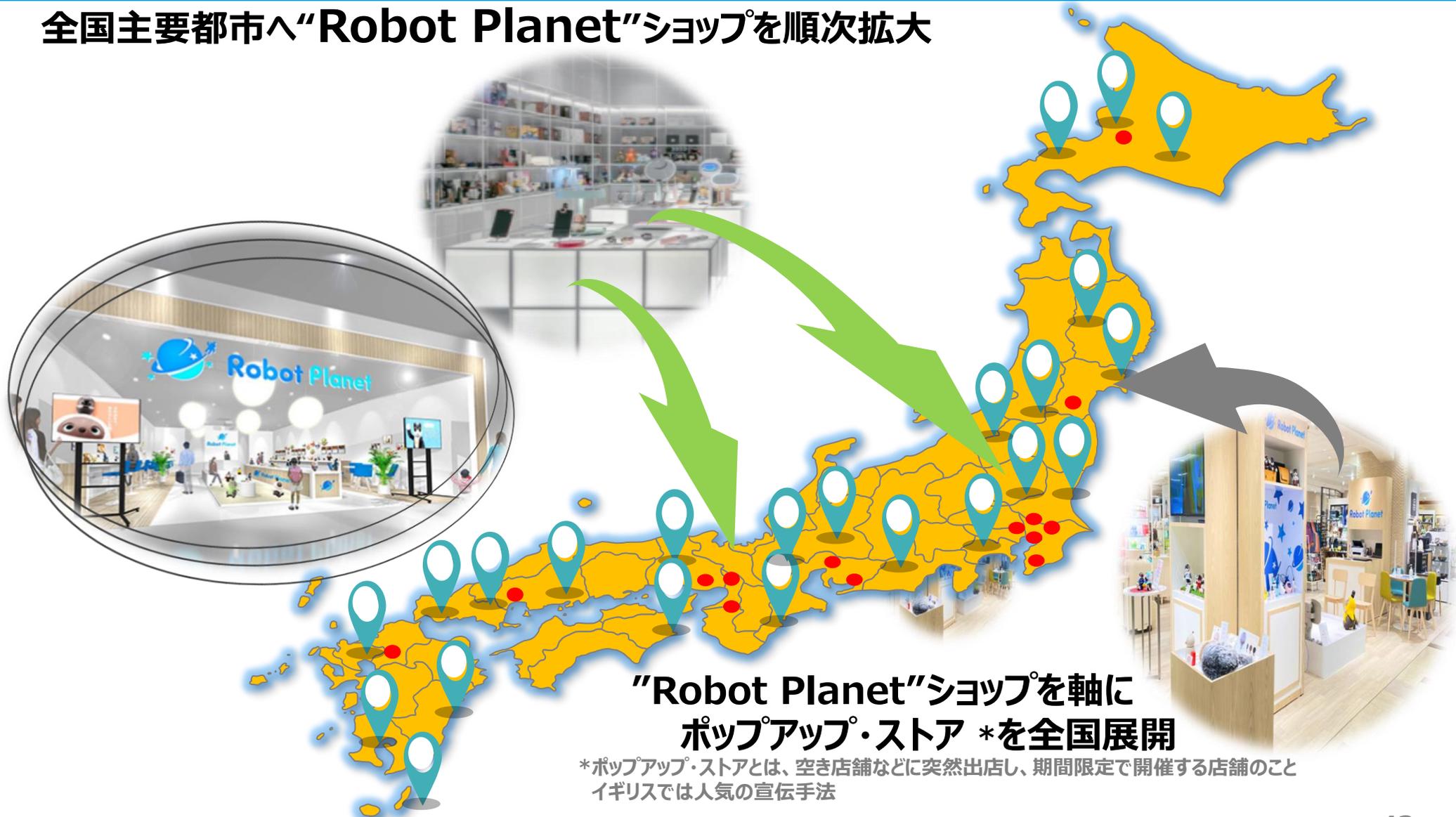


わたしたちRobot Planetの使命は、オーナーさんが、
相性ぴったりのロボットに出あえる場をつくることです。
Robot Planetは、出会いとふれあいにあふれ、
心が豊かになれる広場であり続けたい。そう考えます。

うちの子ろぼっとに出あえるお店

Robot Planetショップ&ポップアップ・ストア*全国展開

全国主要都市へ“Robot Planet”ショップを順次拡大



**“Robot Planet”ショップを軸に
ポップアップ・ストア *を全国展開**

*ポップアップ・ストアとは、空き店舗などに突然出店し、期間限定で開催する店舗のこと
イギリスでは人気の宣伝手法

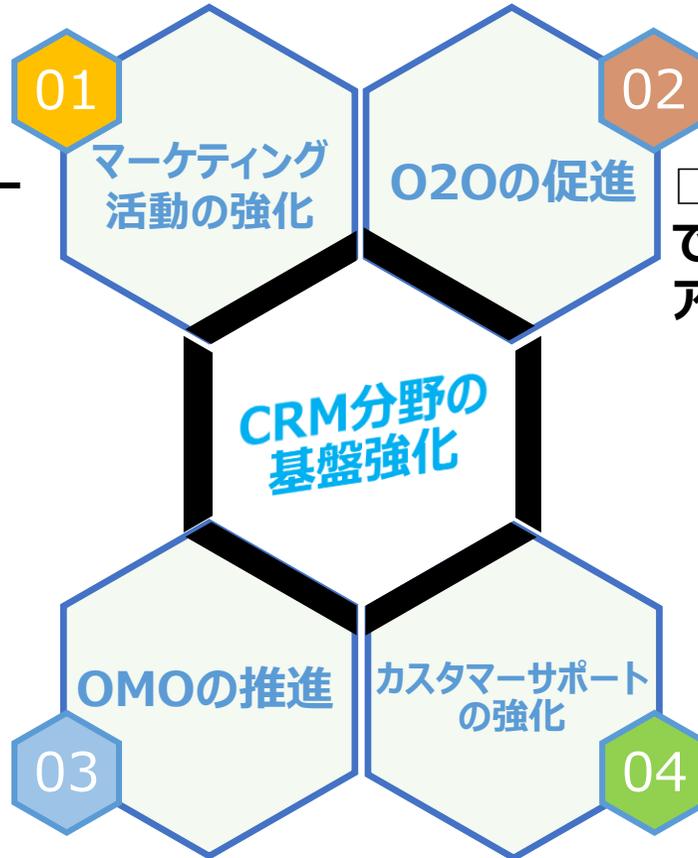
経営戦略3

各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

● CRM本部を新設しロボット事業とモバイルWi-Fi事業の成長を加速させる基盤を強化

□急速に移り変わる消費者のニーズをスピーディーに捉えたマーケティングの実施



□WEBマーケティングを通じた分析で集客効果の向上とショップ、ポップアップ・ストアへの精度の高い送客

□リアル体験で収集したオフラインデータとWEBマーケティングから収集したオンラインデータを融合し顧客価値の向上へと繋げる

□質の高いUIでマイページアプリ化
□訪問駆付けサポート

成功モデルを軸に新しい分野への横展開

テクノロジーの進化

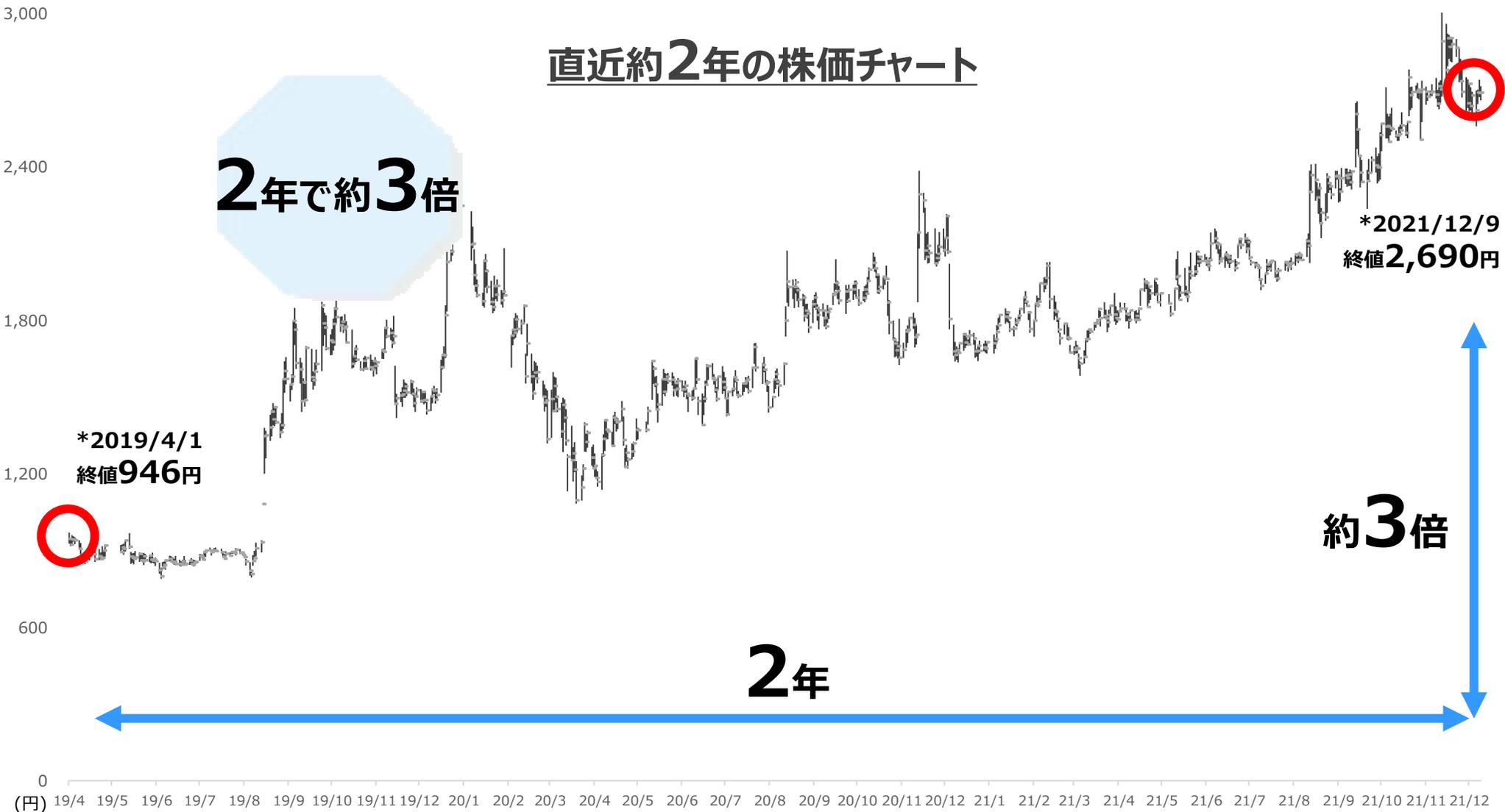


新サービスへ
横展開



VI. 当社株式について

株価チャート 2021年12月9日まで



主要財務指標 競合他社比較

企業名	ROE* ₁	予想EPS	自己資本比率* ₁	予想PER* ₂
当社	19.6%	168.2円	58.7%	16.0倍
W社	△10.0%	5.2円	21.4%	64.1倍
I社	11.4%	151.8円	41.2%	31.8倍
A社	12.6%	49.1円	85.3%	12.8倍
U社	27.2%	141.5円	23.6%	22.1倍
V社	△12.0%	14.6円	77.5%	90.6倍
FB社	13.8%	28.6円	34.9%	42.4倍
FI社	31.9%	57.9円	39.1%	20.1倍

*1 各社直近の本決算の数値を基に算出

*2 2021/12/9終値と各社予想1株あたり利益を基に算出

“Connecting to the Future” (未来を繋ぐ)

すべての人々にテクノロジーの恩恵を

Benefit of Technology to All People!

笑顔でつなぐ、

みんなの未来

BENEFIT JAPAN