

2021年3月期第2四半期 決算説明会 -今後の成長戦略-

株式会社ベネフィット・ワン
東証一部（2412）

2020年11月6日

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

顕在化していた課題がコロナ禍により浮き彫りに



働き方改革



健康経営



デジタル化

すべての企業で対応が必須

コロナ禍により“人”中心の企業経営が加速

従来の国策

働き方改革関連法

- ・ 同一労働同一賃金
- ・ 有給取得 ・ 時間外労働の上限規制 etc.

コロナ禍

ニューノーマルへの対応

- ・ テレワークの推進
- ・ 社内でのコミュニケーション etc.

今後の重要課題



自由度の高い
働き方や暮らし



ワーク・ライフ・
バランスの実現



生産性の向上

コロナ禍によって従業員の健康へのサポートが急務に

企業活動再開後、優先して取り組む施策

(複数回答)

(%)

	全体	大企業	中小企業
1 従業員の健康管理の継続	64.3	72.2	62.5
2 感染症予防対策	54.6	65.5	52.2
3 既存事業の再強化	41.4	42.4	41.2
4 新型コロナ騒動前と同水準への回復	36.8	37.1	36.7
...			
15 従業員の再雇用、再登用	4.4	4.3	4.5
16 物流手段の複数化	3.8	3.7	3.8
17 生産拠点の分散	3.1	4.1	2.9
18 販売拠点の分散	2.5	2.5	2.5
その他	1.6	1.2	1.7

注1: 網掛けは、企業規模比較で5ポイント以上高いことを示す

注2: 母数は、有効回答企業1万1,275社

従業員の健康管理への意識

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。

※ 帝国データバンク調べ

喫緊の課題

求められるもの

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.

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

以前より顕在化していた“デジタル化”がコロナ禍により加速

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

アウトソーシング活用

HRマネジメント強化

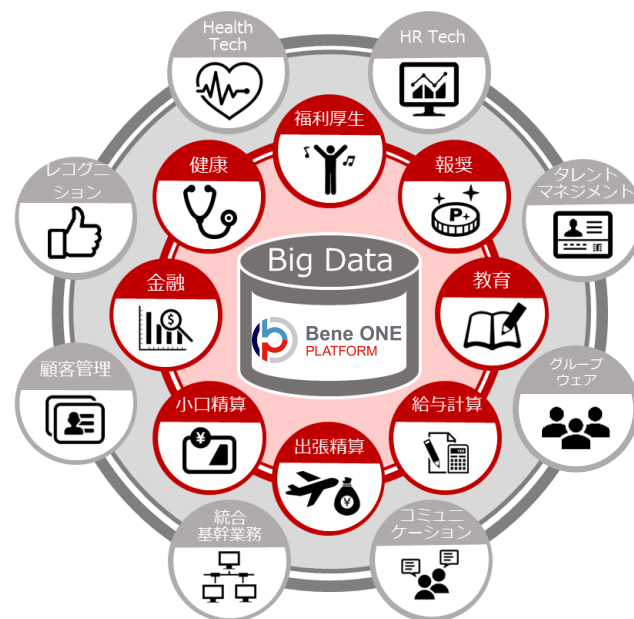
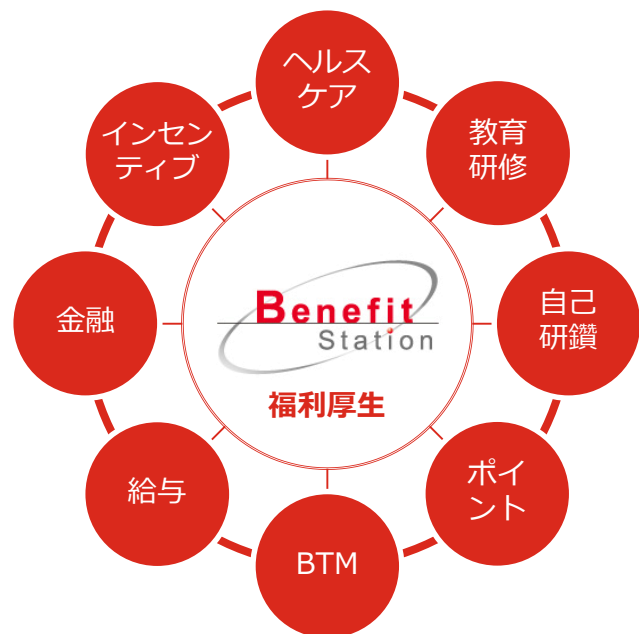
健康管理

エンゲージメント向上

データの有効活用

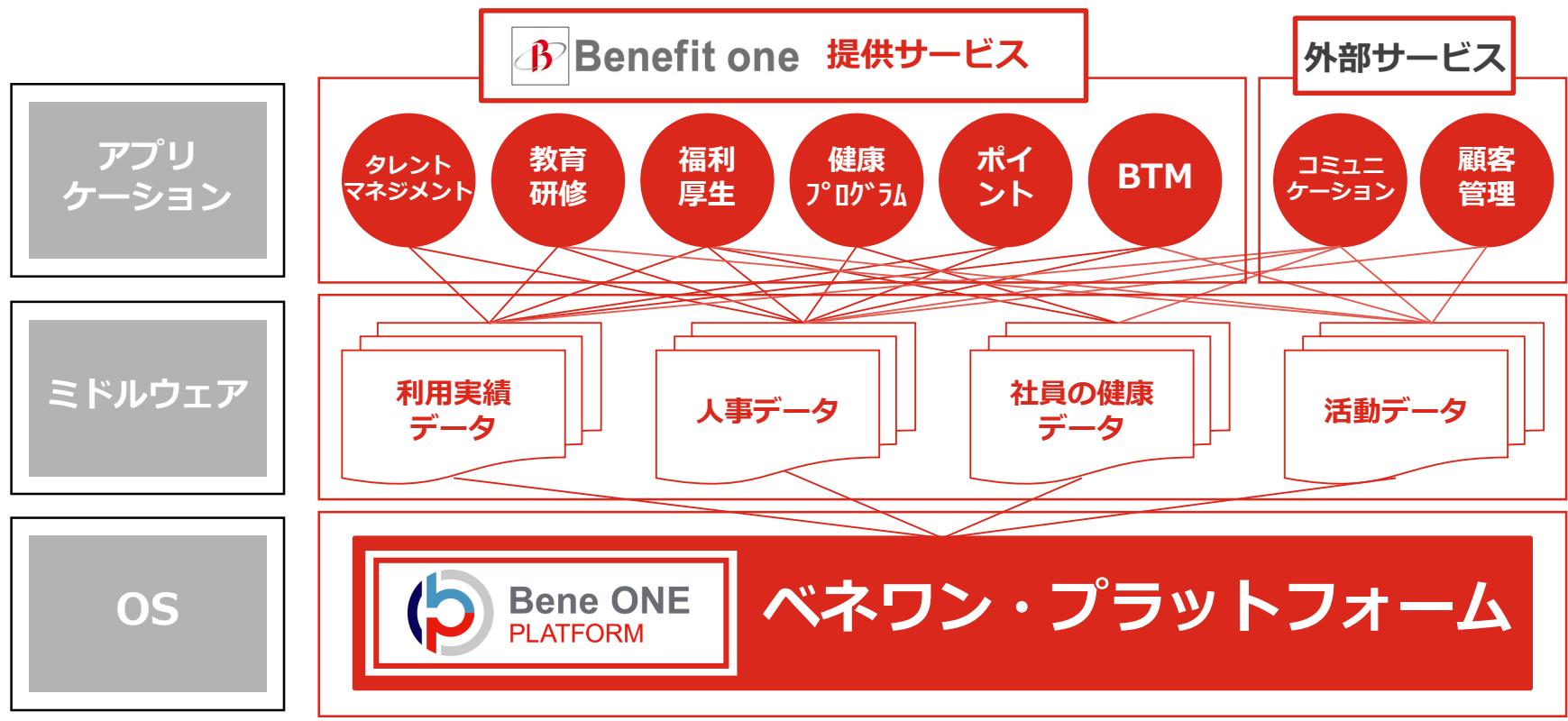
DXが今後の必須条件に

福利厚生のリーディングカンパニーから、 HRDXのリーディングカンパニーへの転換



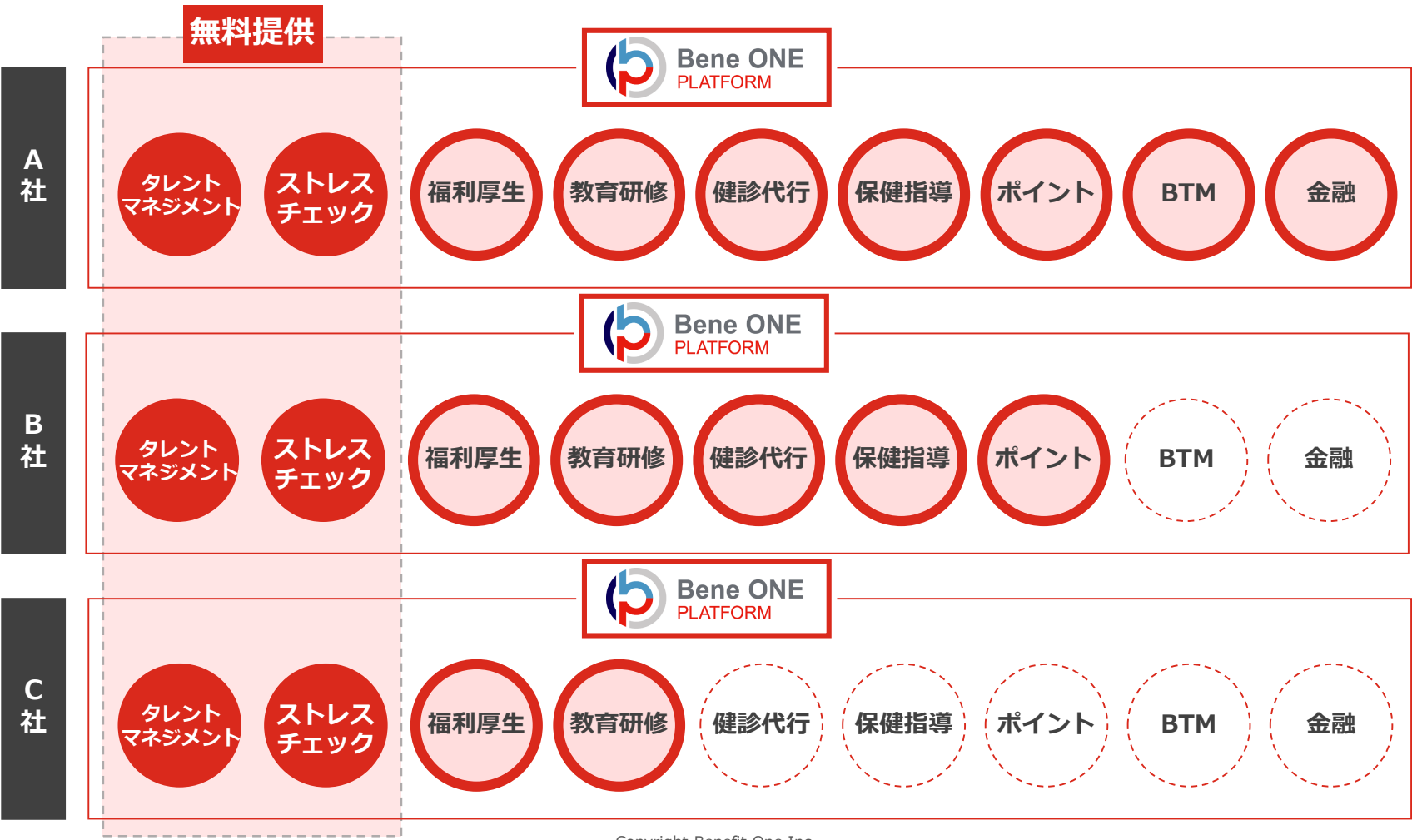
ベネワン・プラットフォームをリリース

従来のサービスを再編成し、横串を通したデータ活用を可能に



企業のHRDXを推進

プラットフォームの展開により市場浸透を加速度的に進める



2021年4月にはすべての顧客企業へ展開

2020年

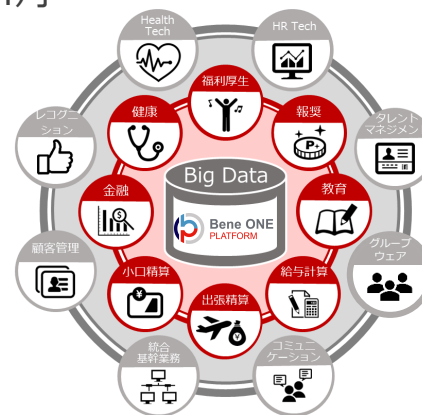
2021年4月

2020年6月11日
「ベネワン・プラットフォーム」リリース



プラットフォーム前提の営業ヘシフト
一部企業へ先行導入

2021年4月～

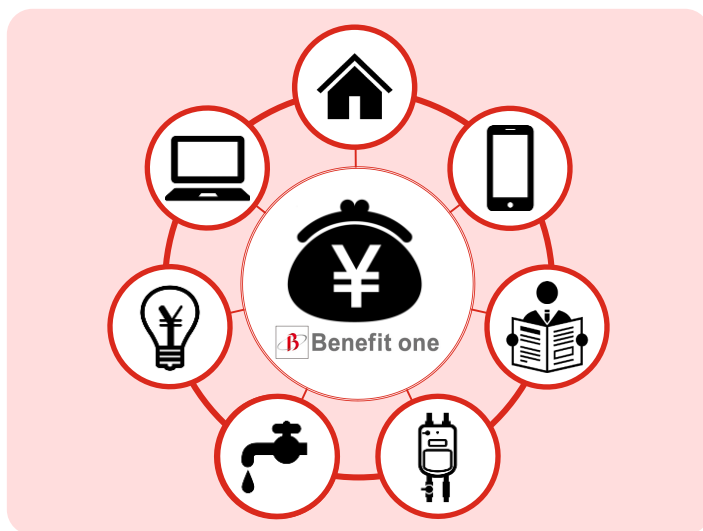


すべての顧客企業に対して
プラットフォーム前提のサービス展開

サービス流通の進化と 新マネタイズポイントの創出

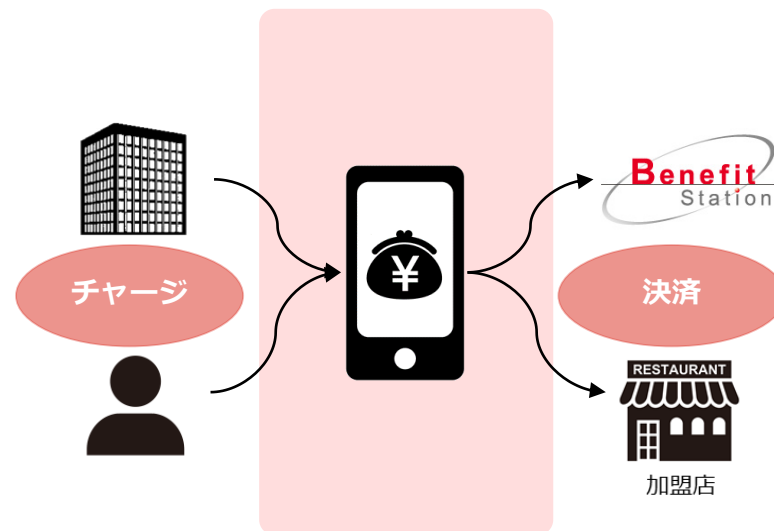
給与天引き構想

固定費引き落とし決済への新ソリューション



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



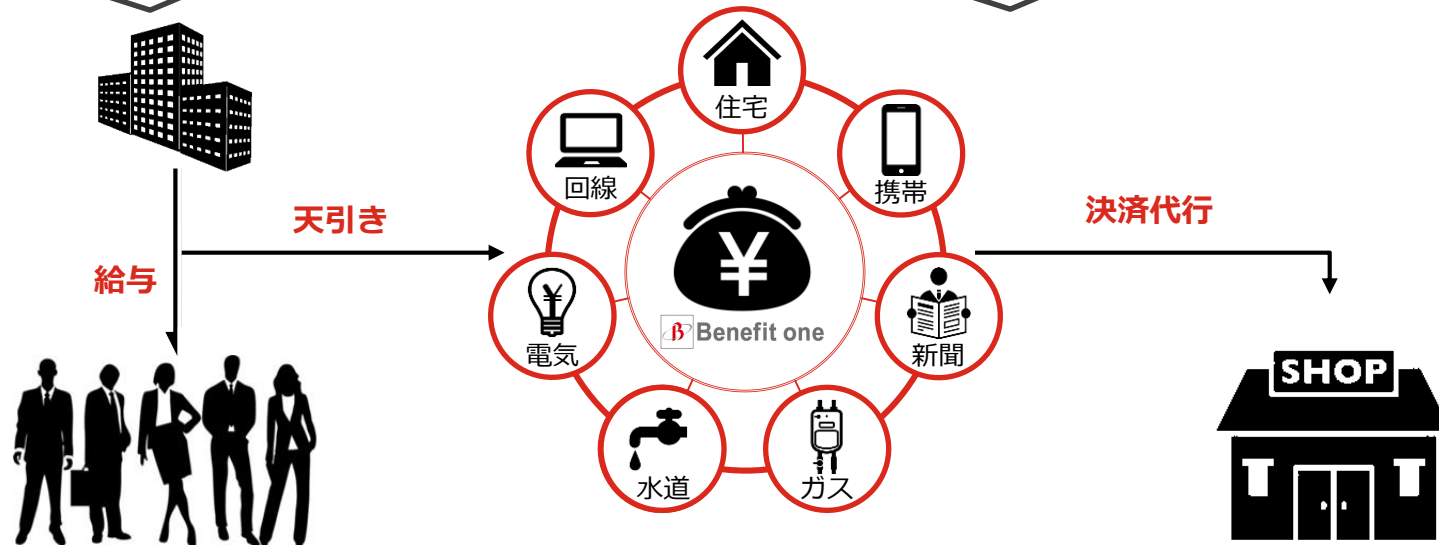
給与天引きを条件に、生活固定費を中心としたサービスを最安値で提供

企業メリット

- ・ 福利厚生の充実による**従業員満足度向上**
- ・ 福利厚生 of 公平性担保

当社メリット

- ・ **サービス強化**により顧客拡大
- ・ 決済代行により**新たなマネタイズ**が可能



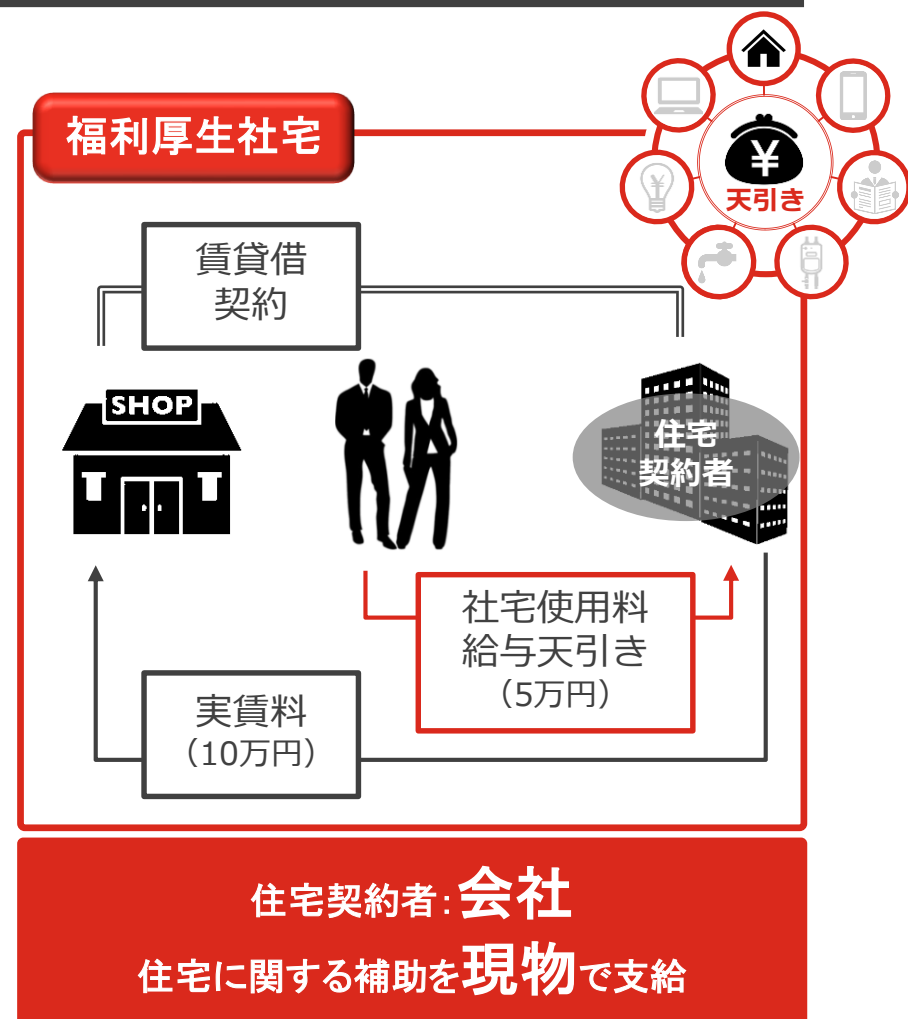
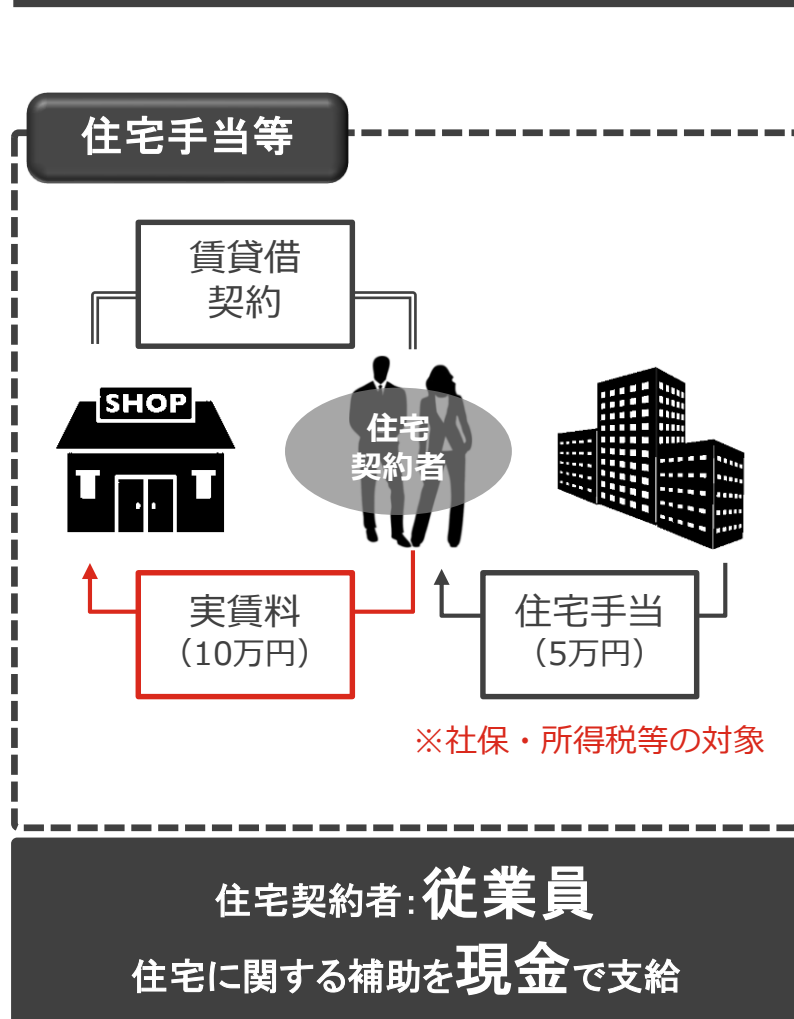
従業員メリット

- ・ **職域価格でのサービス提供**で月額コスト低減
- ・ 給与天引きによる**節税効果** ※福利厚生社宅

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**

給与天引きメニューのキラーコンテンツとして住宅支援サービスを提供



2021年4月のサービスリリースに向け着々と準備を進める

2020年

2021年4月

システム開発

カフェテリアプランの自動決済ノウハウを活かした
システム開発

顧客開拓

福利厚生社宅をフックに
給与天引きプラットフォームの導入企業を開拓

店舗開拓

生活固定費となるインフラや定額課金の
サービスを中心に開拓

成長戦略のカギとなる2つのサービスに注力

ベネワン・プラットフォーム



給与天引きプラットフォーム



来期以降の加速度的成長に向け システム投資計画を前倒しで実行

BtoEの強みを活かし、日本唯一のプラットフォームへ



検索・
レコメンド



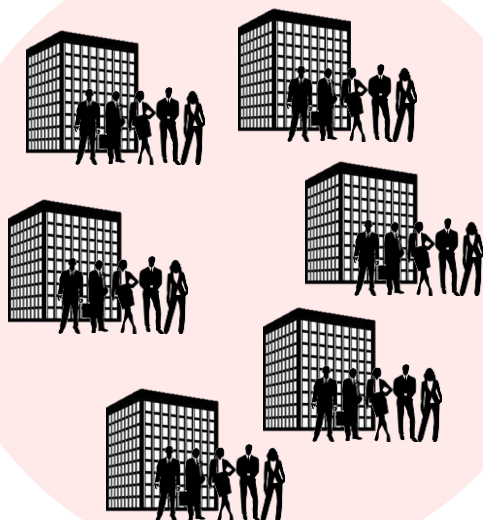
申込



決済



利用



 Benefit one



企業単位で消費者を集約

日本中のサービスを集約

消費者を企業単位でまとめることで販売コストを低減、ユーザーに還元

C

販売代理店による顧客獲得

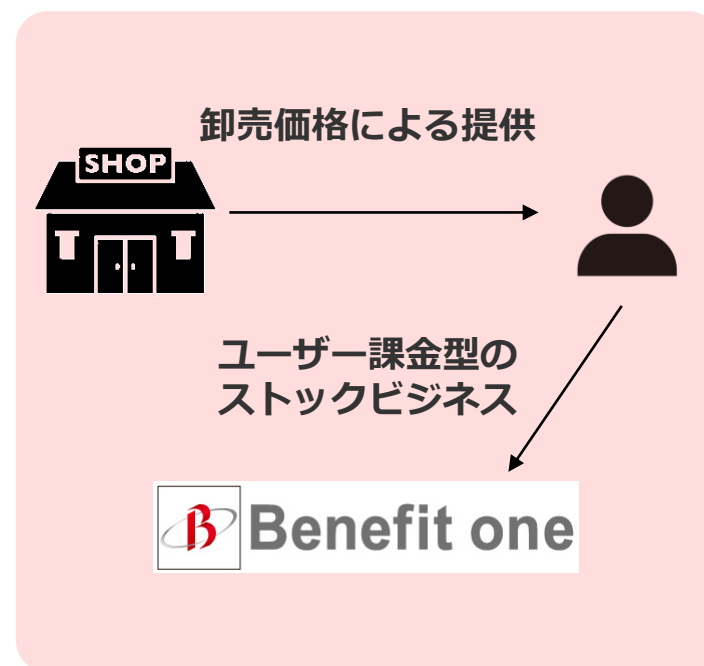
代理店による中間マージンが発生



E

BtoE基盤を活かした顧客獲得

中抜きをせず卸値による提供が可能



BtoEならではの人事データによるレコメンドが可能に、満足度を向上

C

購買履歴等、
利用によるデータのみ

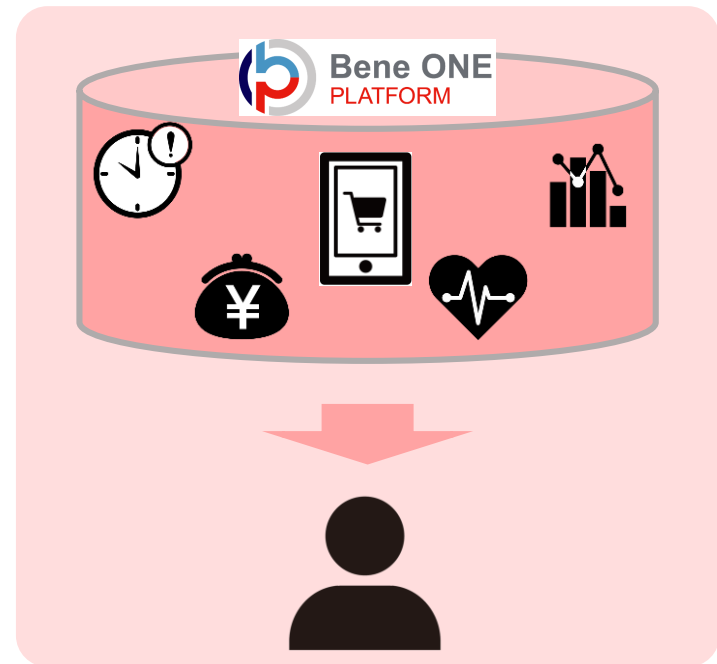
「似たもの」しかレコメンドできない



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

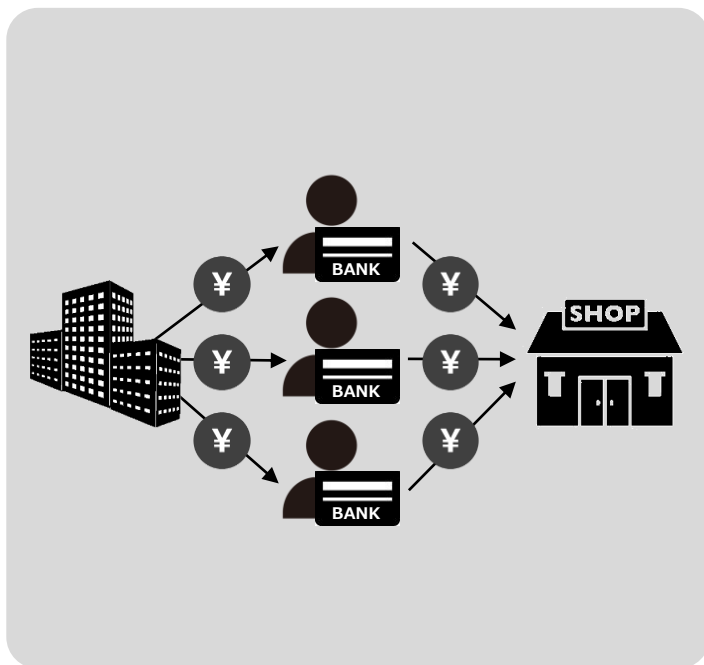


決済を企業単位でまとめることで決済コストを低減、当社の収益源に

C

個々での決済

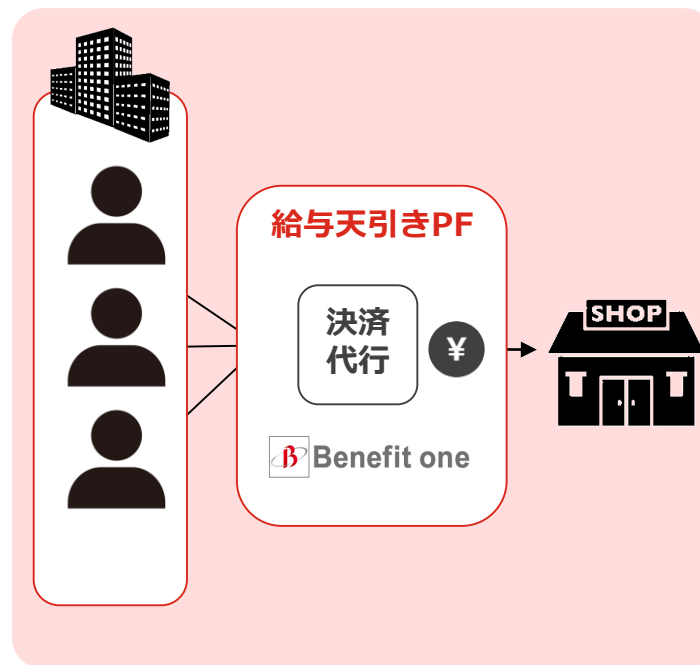
都度決済手数料が発生

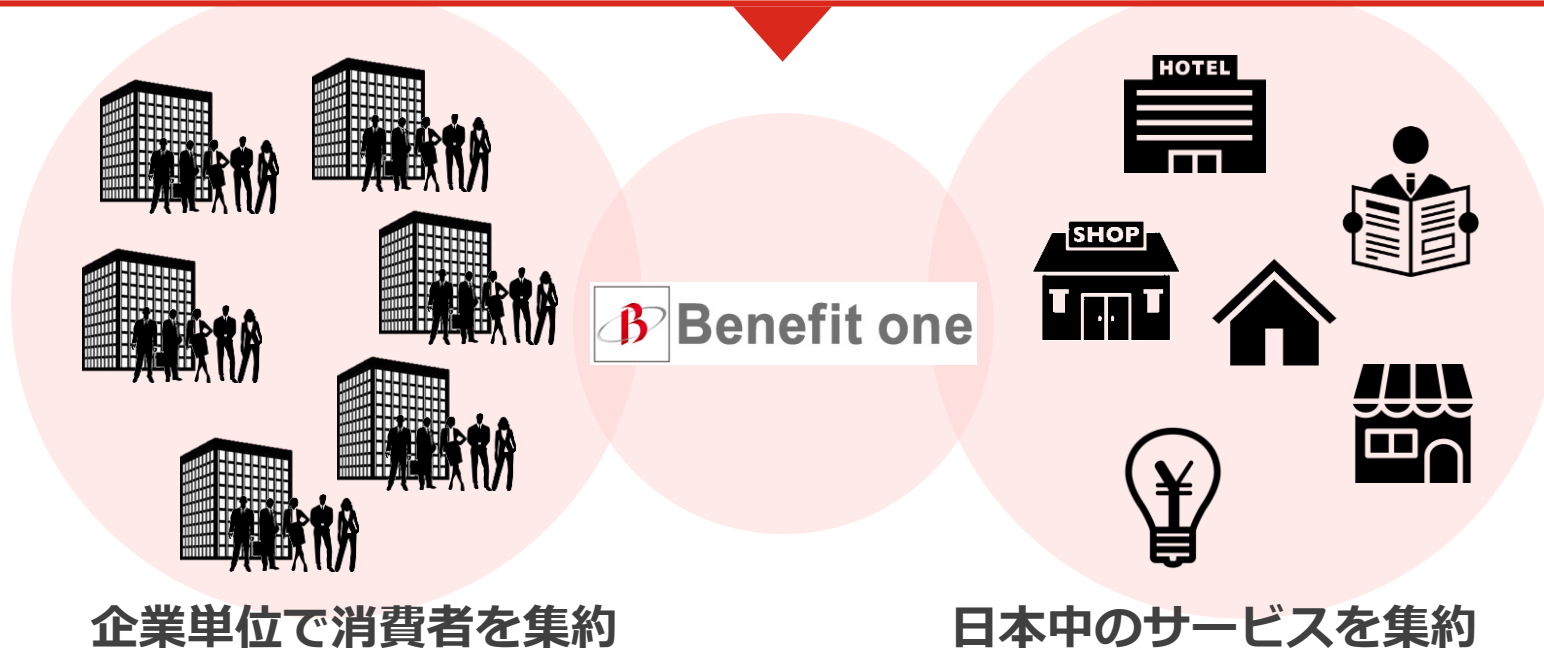


E

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





**BtoBtoEの強みを活かし
最安値でのサービスマッチングを実現**

「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、2021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、2020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。