

中期経営計画および今後の成長戦略

株式会社ベネフィット・ワン
東証一部 (2412)



「ベネワン・プラットフォーム」でHRDXのデータ活用基盤No.1を目指し、
3年後 売上高606億円、営業利益209億円を計画

3ヵ年収支計画

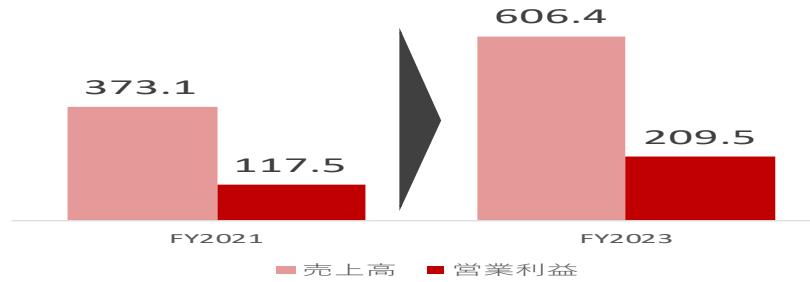
～3ヵ年で+111億円（直前期比2倍）の利益成長目指す～

(単位：億円)	FY2021	
	計画	
売上高	福利厚生	182.7
	ヘルスケア	85.6
	ペイメント	0.3
	その他	104.4
	売上高	373.1
営業利益	福利厚生	87.0
	ヘルスケア	33.7
	ペイメント	▲ 1.0
	その他	16.1
	全社共通費	▲ 18.4
営業利益率		117.5
		31.5%



FY2023	計画
285.2	
129.2	
16.1	
175.9	
606.4	
151.9	
53.8	
11.4	
37.5	
▲ 45.0	
209.5	
34.5%	

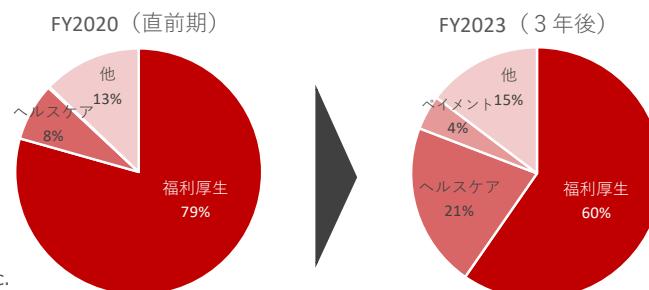
3ヵ年収支計画の推移



マーケティング投資計画の推移



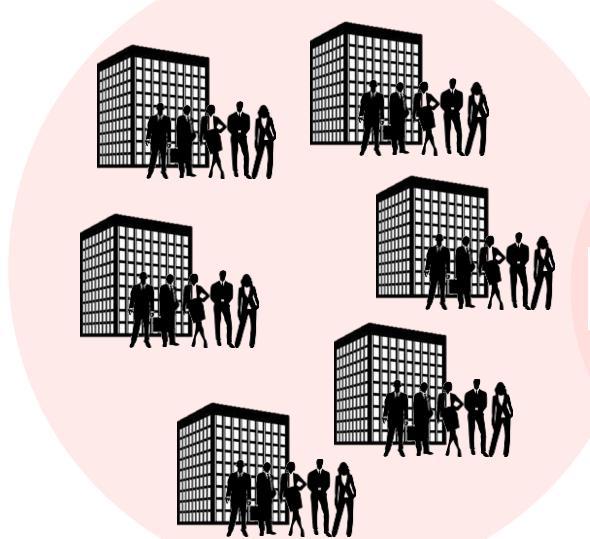
収益構造の変化



※全社共通費にはマーケティング投資計画を含みます

最安値で個人最適のサービスマッチングを実現

企業単位で消費者を集約



日本中のサービスを集約



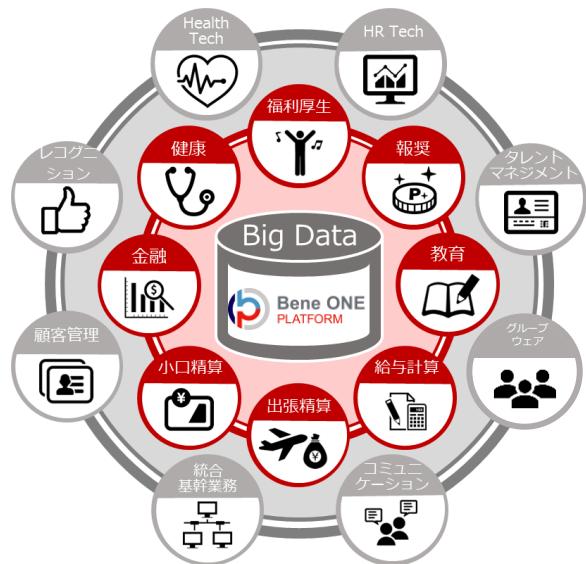
 Benefit one



プラットフォーム内の当社決済によるマネタイズを目指す

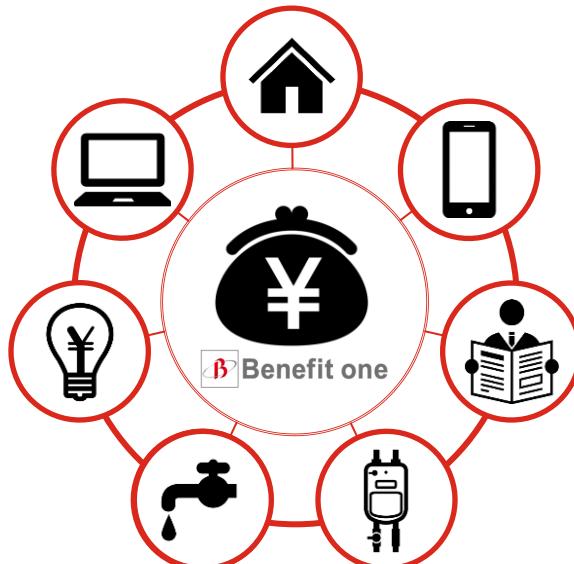
サービスの流通創造のため2つのテーマに注力

会員拡大の加速



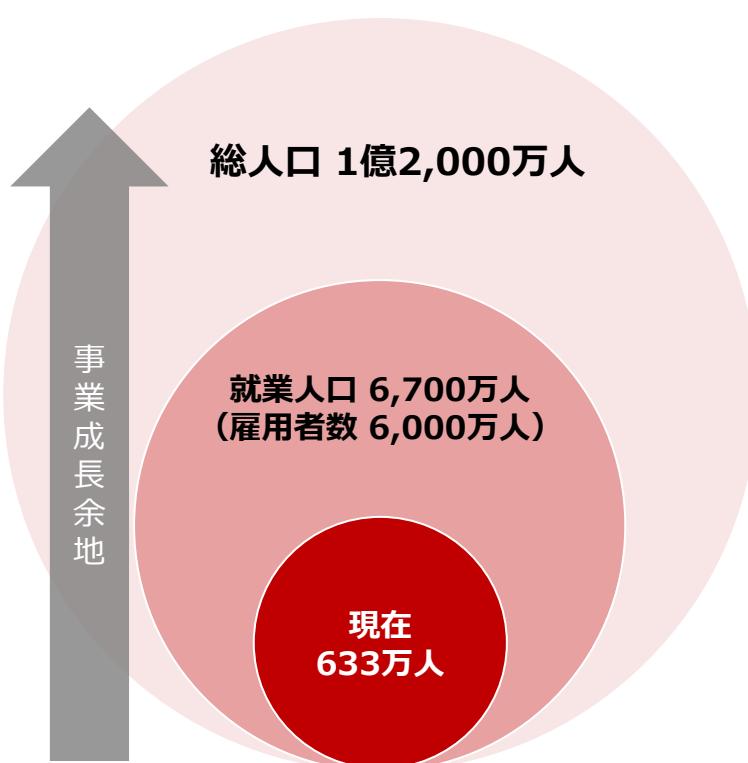
HRDXの業界標準基盤へ

収益構造の多重化



決済スキームのマネタイズ化

当社には成長性の高い広大なマーケットが存在



※人口推計（総務省統計局）

労働力調査結果（総務省統計局）を基に作成

	リーチ可能な市場規模	利益換算
福利厚生	4,000億円 対象：就業人口 6,700万人	2,100億円 ※会費引き下げに伴い変動する可能性あり
ヘルスケア	9,000億円 健診・健康紹介：就業人口6,700万人 保健指導：指導対象者1,100万人	3,100億円
インセンティブ	1兆2,000億円 対象：就業人口 6,700万人	3,000億円
ペイメント	35兆6,000億円 （流通総額ベース） 対象：総人口 1億2,000万人	4,600億円

※当社見立て

企業人事の課題が、コロナ禍で一層浮き彫りに



働き方改革

同一労働同一賃金への対応
ニューノーマルへの対応



健康経営

従業員への健康サポート
による生産性向上



デジタル化

データ活用による
生産性の向上

→ 全ての企業でHRDXへの対応が必須

従業員データの管理・活用を
効率よく行う基盤が求められる

1

人事・健康データのプラットフォーム戦略

～脱・福利厚生、HRDXのリーディングカンパニーへ～

2

無料サービスメニューのマーケティング戦略

～タレントマネジメント・ストレスチェックの無償提供～

3

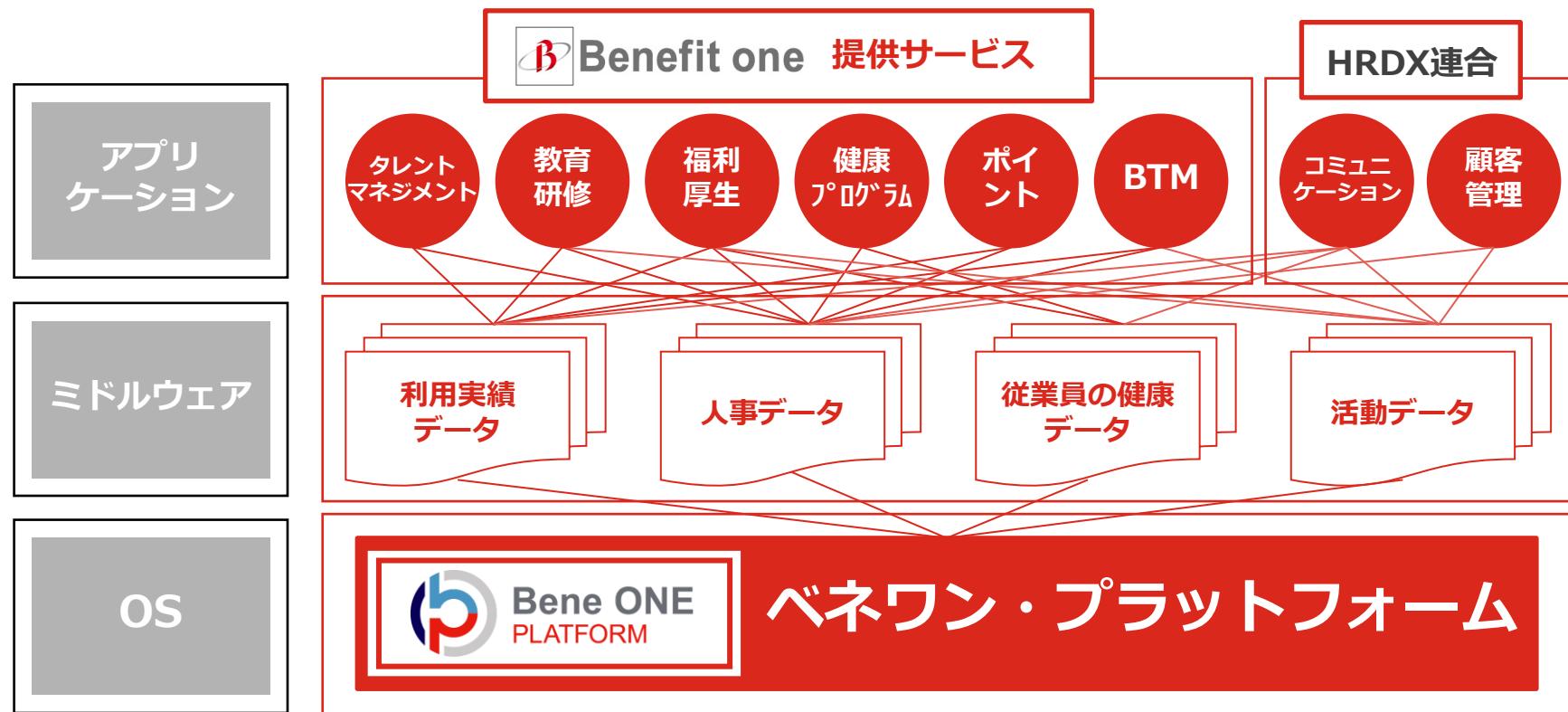
組織の再構築

～商品・システム・組織の統合、外部労働力の活用～

4

積極的なマーケティング投資

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



従業員の人事・健康データを効率よく管理・活用

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



ベネワン・プラットフォームの活用



企業のHRDX推進を支援

HRDXの入り口であるタレントマネジメント機能を無料付帯



無料サービスメニューの付帯で 圧倒的なお得感を提供

プロダクト別組織から機能軸別組織へ



商品・システム・組織の機能統合により
プラットフォーム戦略を強力に推進

外部ワーカー活用と業務自動化で事業拡大に伴う業務拡大に対応

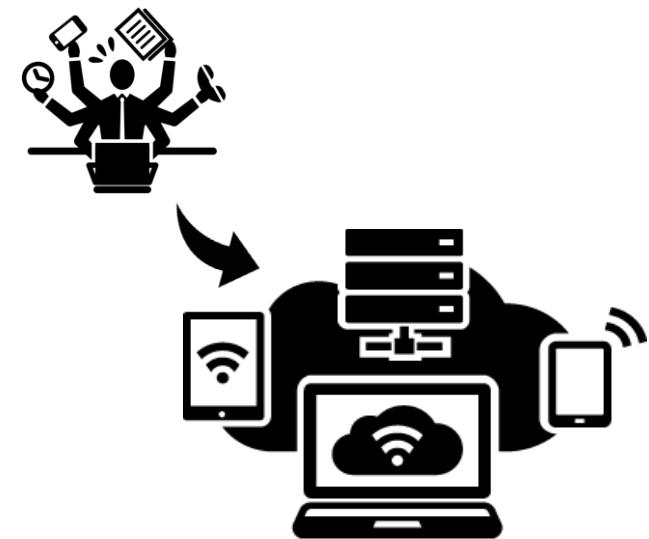
外部化



2023年度には顧客開拓400名、
加盟店開拓6,690名の外部ワーカー活用を計画

NeoWorkerの積極活用により
顧客・加盟店開拓を実施

自動化



事務業務の自動化により
社内工数を削減

顧客獲得・利用拡大のため大規模なマーケティング投資を計画

従業員会員獲得



家族会員獲得



利用向上施策



3力年で54億円の投資を検討

3年間でHRDXの業界標準基盤となり決済につながる基盤を構築

① プラットフォーム戦略

② 無料サービスの導入

③ 組織の再構築

④ マーケティング投資

従業員会員数 1,600万人



家族会員の獲得



利用率の向上

アクティブユーザー 2,000万人



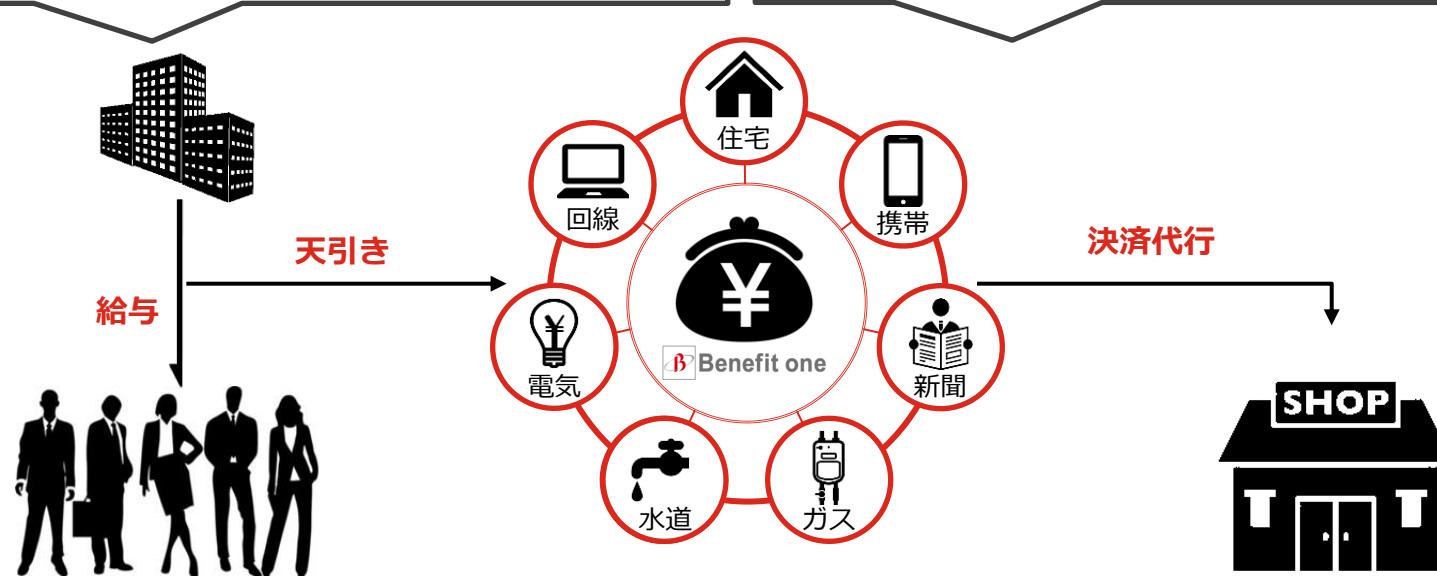
給与天引きを条件に、生活固定費を中心としたサービスを最安値で提供

企業メリット

- ・福利厚生の充実による従業員満足度向上
- ・福利厚生の公平性担保

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

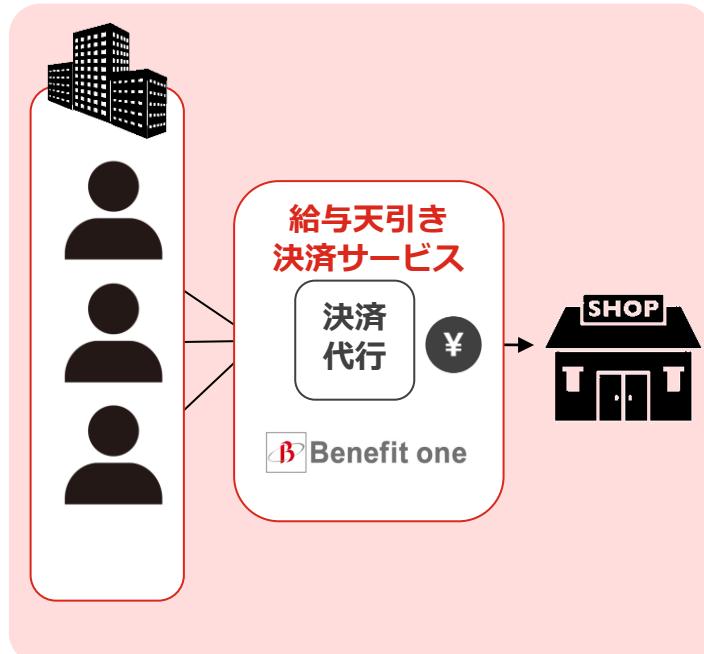
サプライヤーメリット

- ・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

給与天引き決済によりローコスト・ローリスクのサービス流通を実現

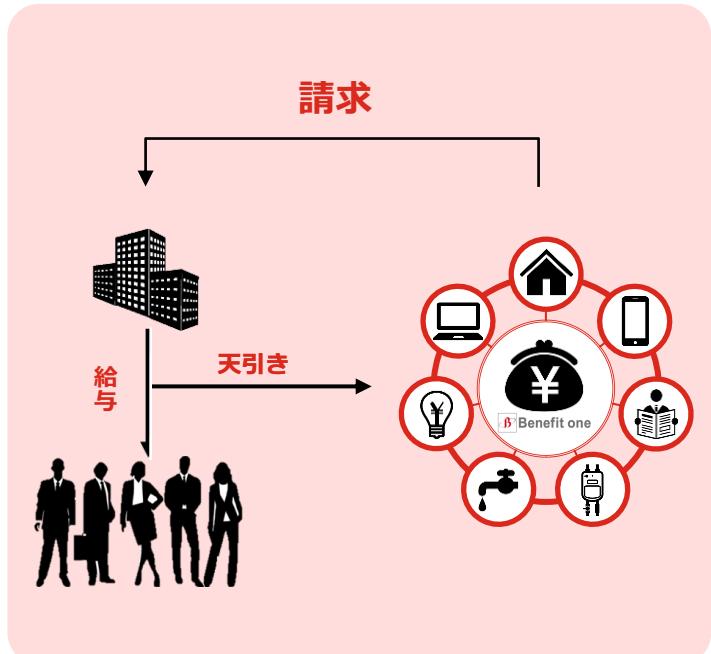
企業ごとに集約しての決済

集約した決済により手数料を最小限に

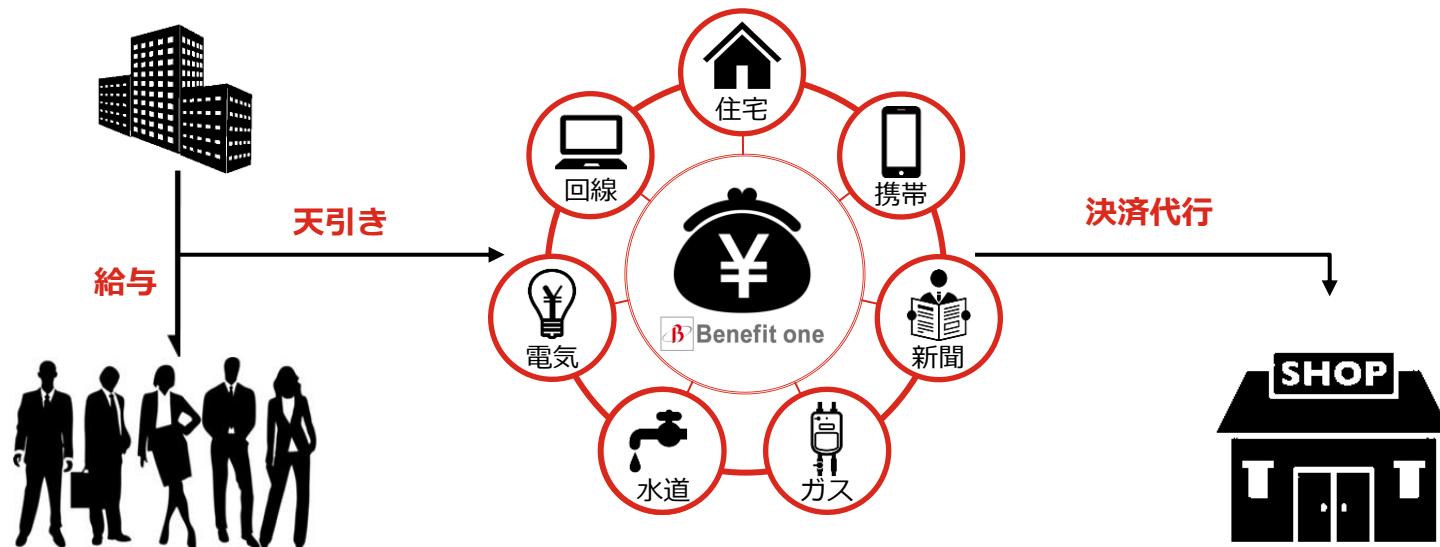


天引き額を企業へ請求

貸し倒れリスクを最小限に



2021年6月にリリースし、3年間で決済スキームの確立を目指す



200万人

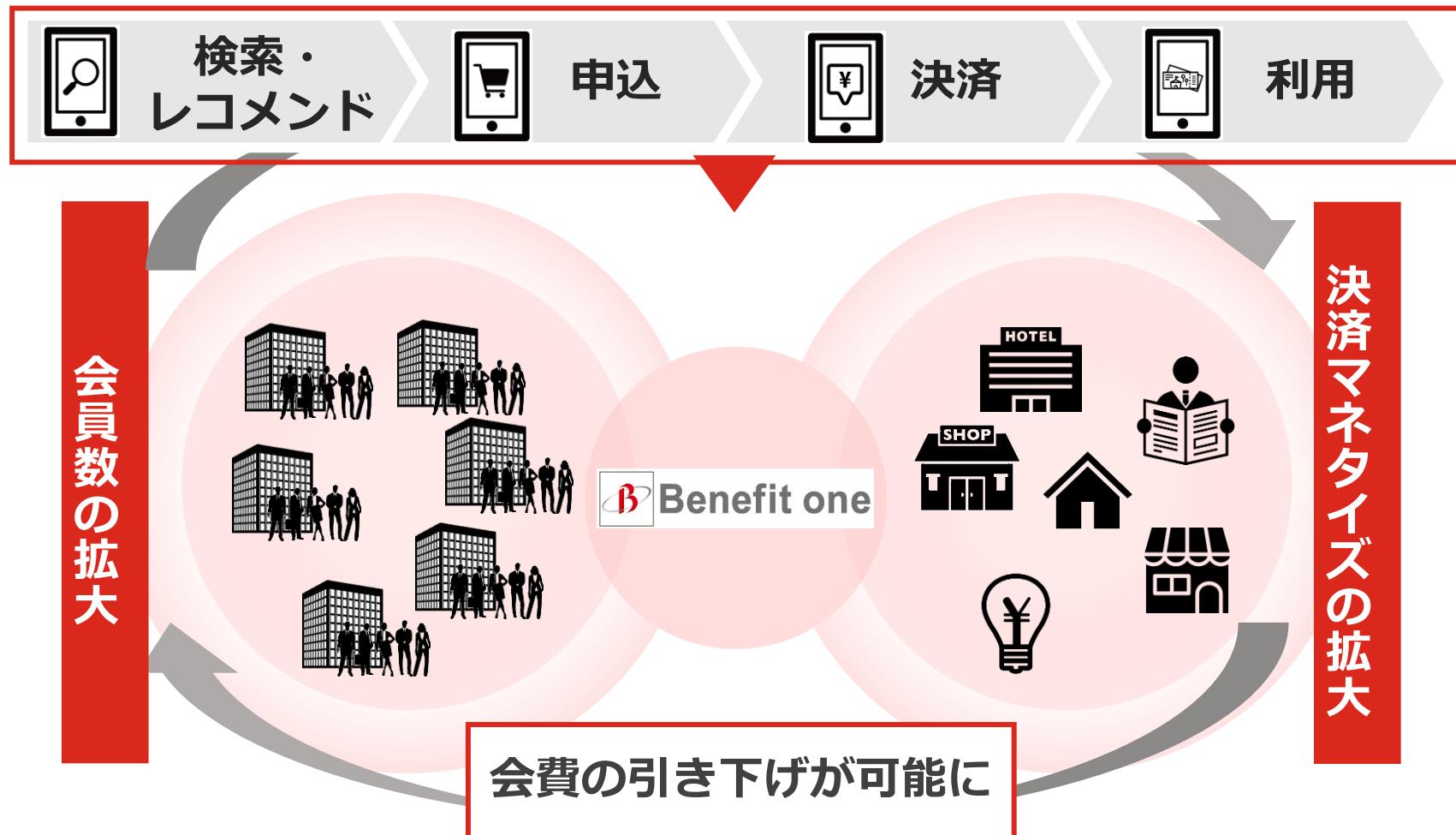
標準機能として
新規・既存顧客に拡販

年間利用額
1,000億円

800サービス

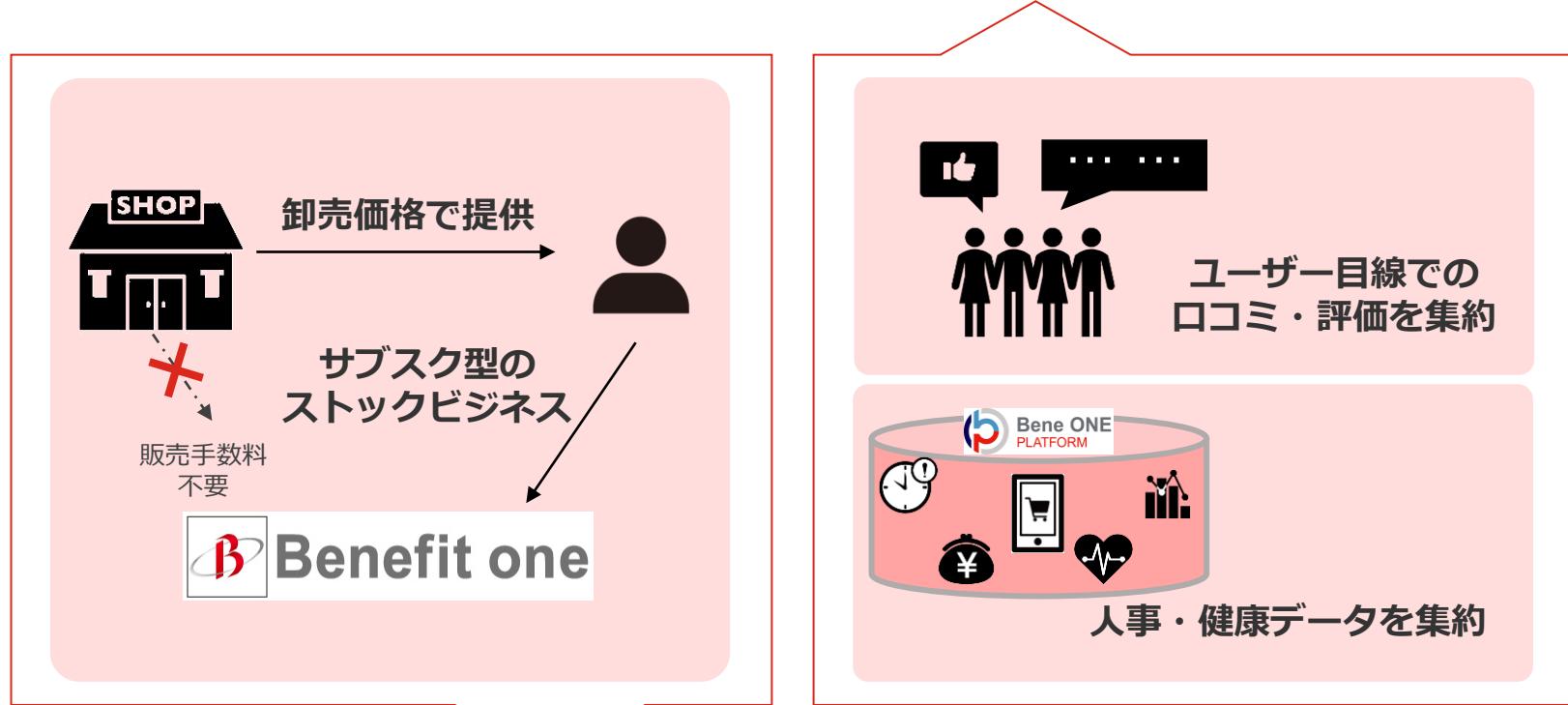
インフラや定額課金の
サービスを中心に開拓

決済手数料を原資とした会費引き下げにより会員取込みを加速化



BtoEの強みを活かした日本唯一のプラットフォーマーへ

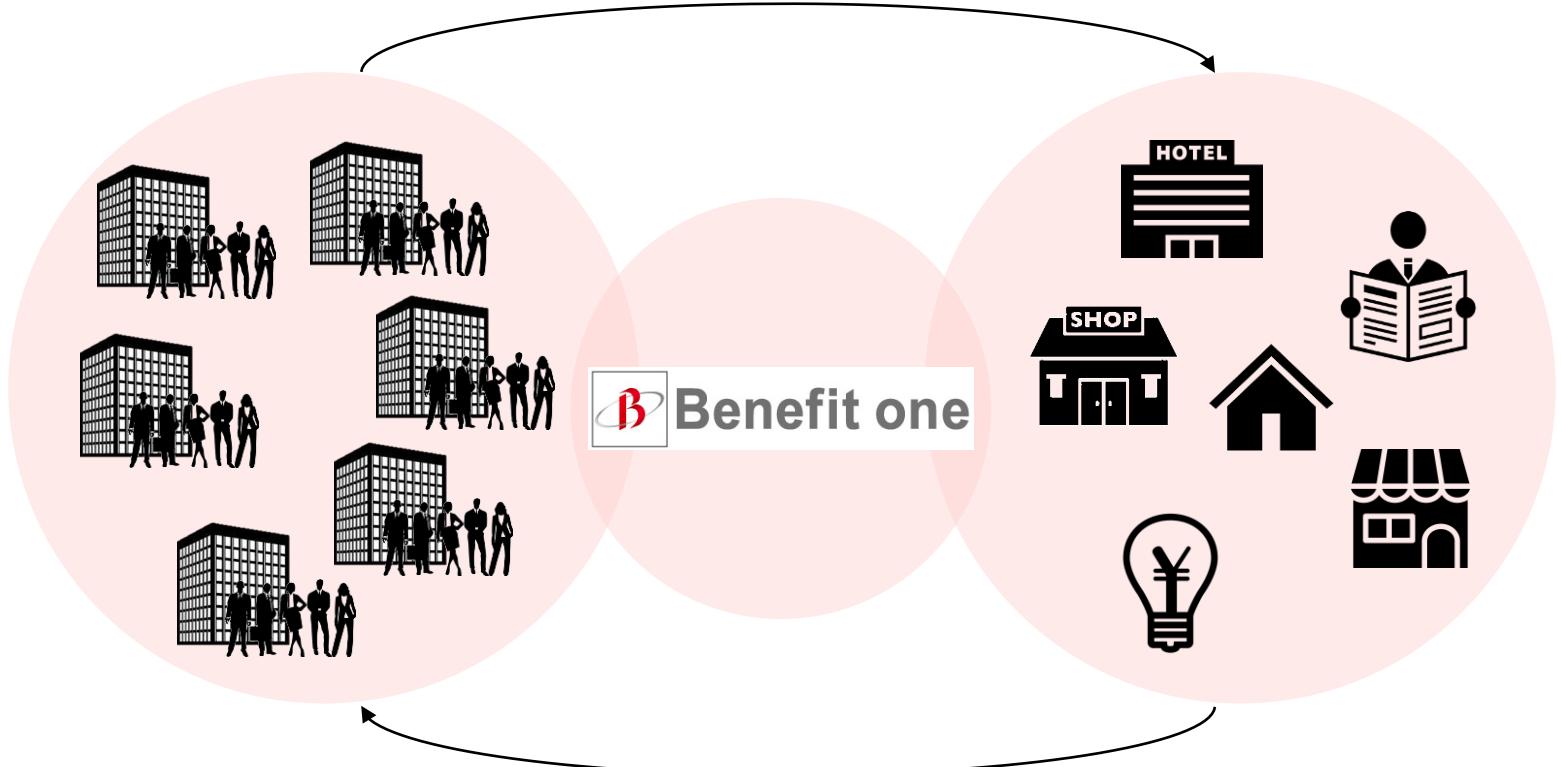
サービスの適正評価による**比較検討**
個人最適の**レコメンド**によるサービス利用促進



市場最安値でのサービス提供

BtoEの強みを活かした日本唯一のプラットフォーマーへ

サービスの適正評価による**比較検討**
個人最適のレコメンドによるサービス利用促進



市場最安値でのサービス提供

「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、2021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。