

# 2021年3月期 決算概要および業績予想

---

株式会社ベネフィット・ワン  
東証一部（2412）

2021年5月12日

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

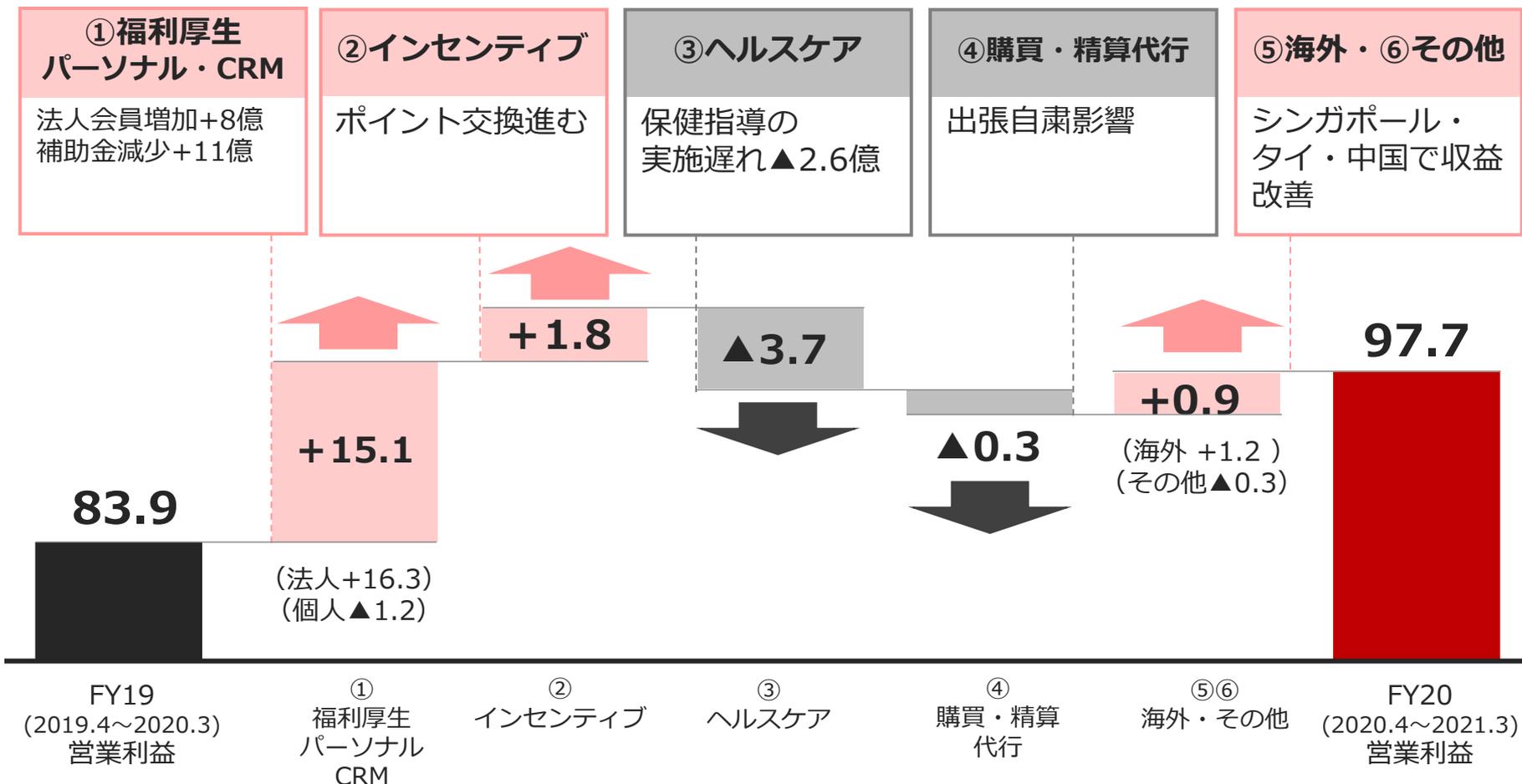
# 2021年3月期 決算概要

10期連続での増益達成  
ヘルスケアのコロナ影響を福利厚生増益でカバー

| 単位：億円               | 2021年3月期 | 前年同期比             |                  | 計画比 |  |
|---------------------|----------|-------------------|------------------|-----|--|
|                     |          |                   |                  |     |  |
| 売上高                 | 378.4    | +5.6<br>(+1.5%)   | ▲23.0<br>(▲5.7%) |     |  |
| 営業利益                | 97.7     | +13.7<br>(+16.4%) | +7.2<br>(+8.0%)  |     |  |
| 経常利益                | 98.5     | +13.9<br>(+16.5%) | +7.5<br>(+8.3%)  |     |  |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 67.6     | +11.2<br>(+19.9%) | +5.6<br>(+9.1%)  |     |  |

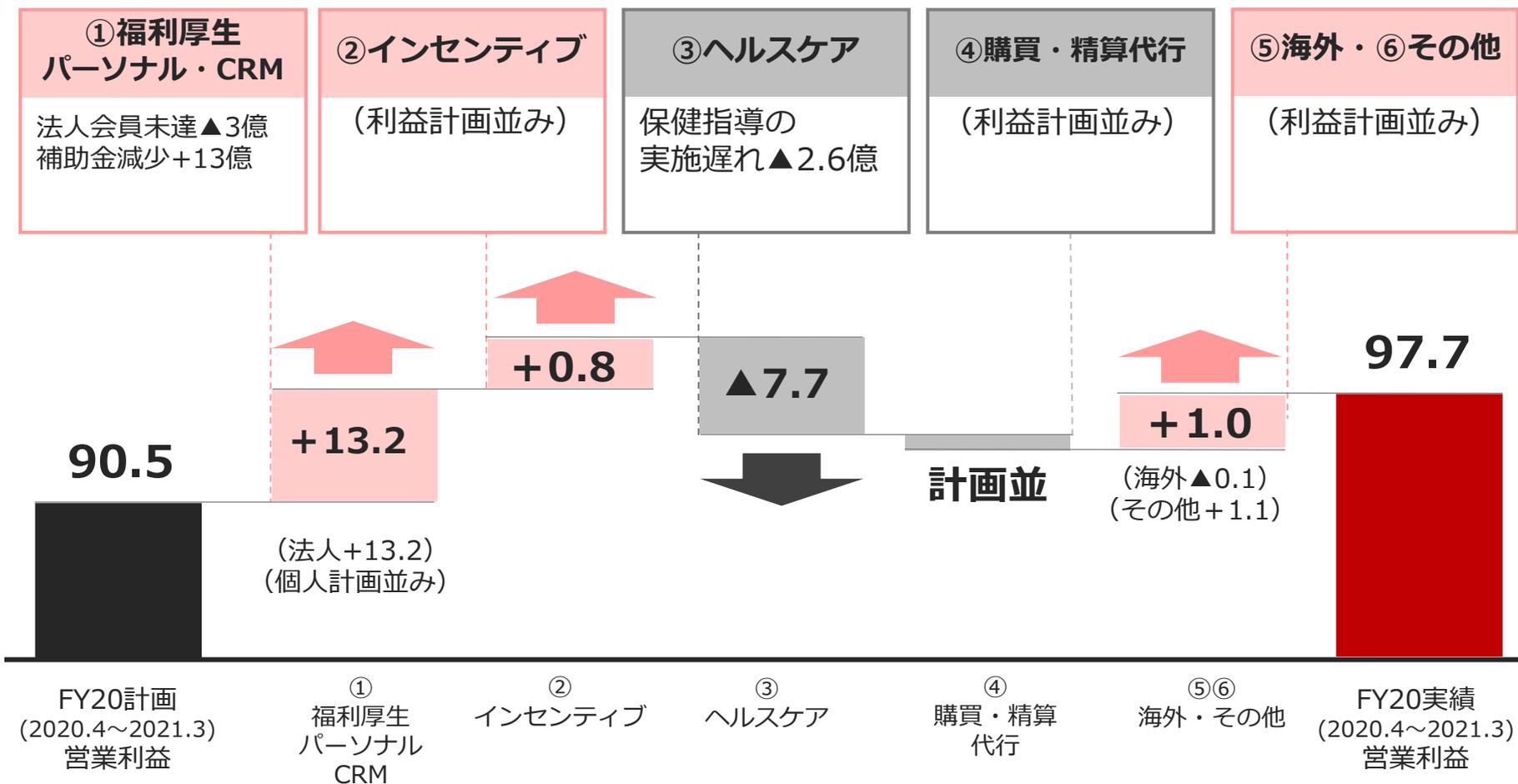
通期前期比

## 営業利益 前期比13.7億円増



通期計画比

## 営業利益 計画比7.2億円増



福利厚生メニュー利用は下期にかけて回復見通し  
その他では大きなコロナ影響を見込まず

| 各事業                | コロナ影響の前提条件  |
|--------------------|---|
| ①福利厚生<br>パーソナル・CRM | 外出を伴うサービス利用は下期にかけて回復<br>2020年度比では、上期で8割増/下期で3割増の見込み<br>(参考:2019年度比では、上期で4割減/下期で2割減の見込み) |
| ②インセンティブ           | 影響なし  |
| ③ヘルスケア             | 影響なし  |
| ④購買・精算代行           | 出張利用は下期にかけて回復<br>2020年度比では、上期で2倍/下期で2.5倍の見込み<br>(参考:2019年度比では、上期で6割減/下期で3割減の見込み)        |
| ⑤ペイメント             | 影響なし  |
| ⑥海外                | インドネシアなど一部で営業制約状況が続く見通し   |

# 2022年3月期 業績予想

実質30%増収、20%増益計画  
ヘルスケア中心の成長で11期連続増益目指す

| 単位：億円           | 2021年3月期 | 2022年3月期           | 前年同期比              |                     |
|-----------------|----------|--------------------|--------------------|---------------------|
|                 |          |                    | 金額                 | 増減率                 |
| 売上高             | 378.4    | 373.1<br>* (492.0) | ▲5.3<br>* (+113.5) | ▲1.4%<br>* (+30.0%) |
| 営業利益            | 97.7     | 117.5              | +19.7              | +20.2%              |
| 経常利益            | 98.5     | 118.3              | +19.7              | +20.0%              |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 67.6     | 81.2               | +13.5              | +20.0%              |

\* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、上記の業績予想における売上高を同基準等適用後の金額としております。なお、2022年3月期において同基準等を適用しない場合の売上高および前年同期比の増減金額・増減率については括弧書きにて記載しております。また、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、同基準等の適用による変更は見込んでおりません。

# 事業別業績予想（売上高）

（実質）主要各事業で取引拡大計画  
（表示の変更）会計基準変更により売上高118億円減少、利益影響なし

| 単位：億円              | 2021年3月期     |              | 2022年3月期      |               |              |             |              | 基準改定による影響       |
|--------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|-------------|--------------|-----------------|
|                    | 収益認識<br>旧基準  | 収益認識<br>旧基準  | 前年同期比         |               | 収益認識<br>新基準  | 前年同期比       |              |                 |
|                    |              |              | 金額            | 増減率           |              | 金額          | 増減率          |                 |
| ①福利厚生<br>パーソナル・CRM | 204.5        | 212.8        | +8.2          | +4.0%         | 209.4        | +4.8        | +2.4%        | * ▲3.3          |
| ②インセンティブ           | 39.5         | 44.0         | +4.4          | +11.2%        | 44.0         | +4.4        | +11.2%       | —               |
| ③ヘルスケア             | 103.6        | 200.9        | +97.2         | +93.8%        | 85.6         | ▲18.0       | ▲17.4%       | * ▲115.3        |
| ④購買・精算代行           | 6.9          | 8.2          | +1.3          | +19.0%        | 8.2          | +1.3        | +19.0%       | —               |
| ⑤ペイメント             | 0.1          | 0.3          | +0.1          | +71.0%        | 0.3          | +0.1        | +71.0%       | —               |
| ⑥海外                | 14.2         | 18.8         | +4.6          | +32.4%        | 18.6         | +4.4        | +31.0%       | * ▲0.2          |
| ⑦その他               | 9.2          | 6.8          | ▲2.3          | —             | 6.8          | ▲2.3        | —            | —               |
| <b>合計</b>          | <b>378.4</b> | <b>492.0</b> | <b>+113.5</b> | <b>+30.0%</b> | <b>373.1</b> | <b>▲5.3</b> | <b>▲1.4%</b> | <b>* ▲118.9</b> |

\* 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。なお、同基準等の改定により影響を受けるのはヘルスケア事業、福利厚生事業、海外事業であり、それ以外の事業については変更は見込んでおりません。また、同基準等の改定による影響範囲は売上高であり、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益に変更は見込んでおりません。

# 事業別業績予想（営業損益）

（実質）ヘルスケアは利益4.5倍、福利厚生は補助金支出増加  
（表示の変更）販売体制変更に伴い、コスト配賦基準を変更

| 単位：億円              | 2021年3月期    |             | 2022年3月期 |         |             |       |         | 配賦変更による影響 |
|--------------------|-------------|-------------|----------|---------|-------------|-------|---------|-----------|
|                    | 費用配賦<br>旧基準 | 費用配賦<br>旧基準 | 前年同期比    |         | 費用配賦<br>新基準 | 前年同期比 |         |           |
|                    |             |             | 金額       | 増減率     |             | 金額    | 増減率     |           |
| ①福利厚生<br>パーソナル・CRM | 83.8        | 79.4        | ▲4.4     | ▲5.2%   | 93.0        | +9.1  | +10.9%  | * +13.5   |
| ②インセンティブ           | 9.7         | 10.5        | +0.7     | +7.7%   | 10.1        | +0.3  | +3.6%   | * ▲0.4    |
| ③ヘルスケア             | 7.5         | 34.4        | +26.9    | +356.7% | 33.7        | +26.1 | +346.6% | * ▲0.7    |
| ④購買・精算代行           | 0.7         | 1.6         | +0.9     | +132.1% | 1.5         | +0.8  | +116.9% | * ▲0.1    |
| ⑤ペイメント             | 0.1         | ▲1.0        | ▲1.1     | —       | ▲1.0        | ▲1.1  | —       | —         |
| ⑥海外                | ▲1.0        | ▲0.8        | +0.2     | —       | ▲0.8        | +0.2  | —       | —         |
| ⑦その他（全社共通費など）      | ▲3.0        | ▲6.6        | ▲3.5     | —       | ▲19.0       | ▲15.8 | —       | * ▲12.3   |
| 合計                 | 97.7        | 117.5       | +19.7    | +20.2%  | 117.5       | +19.7 | +20.2%  | ±0        |

\* 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、従来「①福利厚生・パーソナル・CRM」に含まれていた当該費用を「⑦その他」へ含めて集計しております。なお、前期（2021年3月期）における全社共通費は約17億円です。また、2022年3月期よりシステム共通基盤に関する費用の配賦方法を変更し、従来「⑦その他（うちシステム関連経費）」に含まれていた当該費用を各事業へ配賦しております。

# ① 福利厚生 + パーソナル + CRM

2021年4月法人会員数633万人、前期比48万人増  
商品差別化、新市場取り込みにより、さらなる成長加速を計画

FY2020

前期比▲1.2%、計画比▲4.0%

売上高 **204.5 億円**

前期比+22.0%、計画比+18.7%

営業利益 **83.8 億円**

FY2021

前期比+2.4%

売上高 **209.4 億円**

前期比+10.9%

営業利益 **93.0 億円**

## ■ 福利厚生

- 中小企業は減速、大手・中堅は堅調
- 在宅利用可能なメニューの拡充を図るも外出を伴うメニューの利用低迷により、前期比・計画比ともに補助金支出減少

## ■ 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

## ■ 福利厚生

- ベネワン・プラットフォームを軸に顧客企業人事部門のDX推進を支援、HRDXの業界標準を目指す
- 営業組織・システム統合を契機に、他商材との相互アップセルを加速
- デジタルマーケティングや外部リソースの活用で効率的な拡販狙う

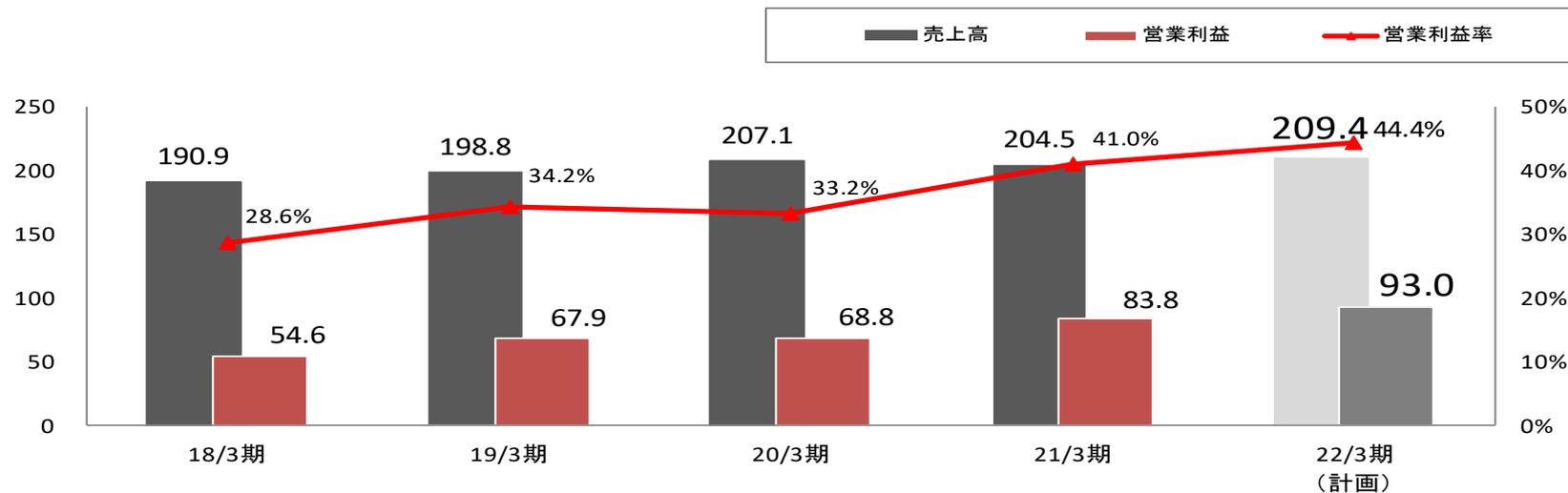
## ■ 個人

- 協業先顧客に応じたセット商品を開発

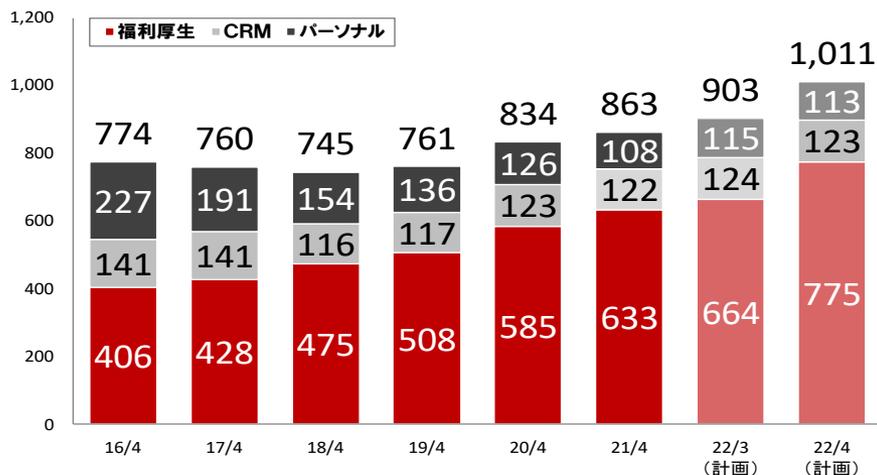
# ① 福利厚生+パーソナル+CRM (参考)

\* 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。(P8-9参照)

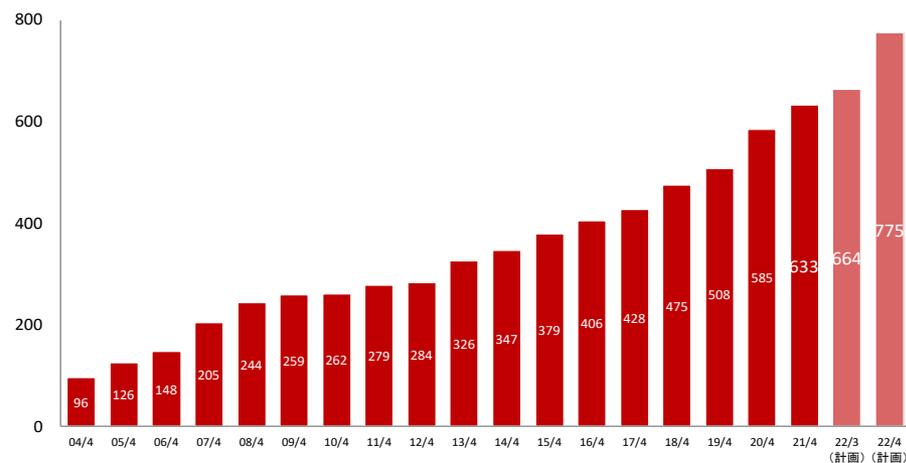
## ■ 業績の推移 (単位: 億円)



## ■ 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)



## ② インセンティブ事業

顧客層拡大、前期新規予算獲得47社・6.7億円が今期寄与  
今期は新規14億円予算の獲得を目指す

FY2020

前期比+7.5%、計画比▲4.7%

売上高 **39.5** 億円

前期比+23.6%、計画比+8.9%

営業利益 **9.7** 億円

- ・ 取引先のポイント付与は順調に増加
- ・ コロナ禍における旅行や周年行事の代替策としてのニーズが高まり、新規顧客開拓も進む
- ・ 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

FY2021

前期比+11.2%

売上高 **44.0** 億円

前期比+3.6%

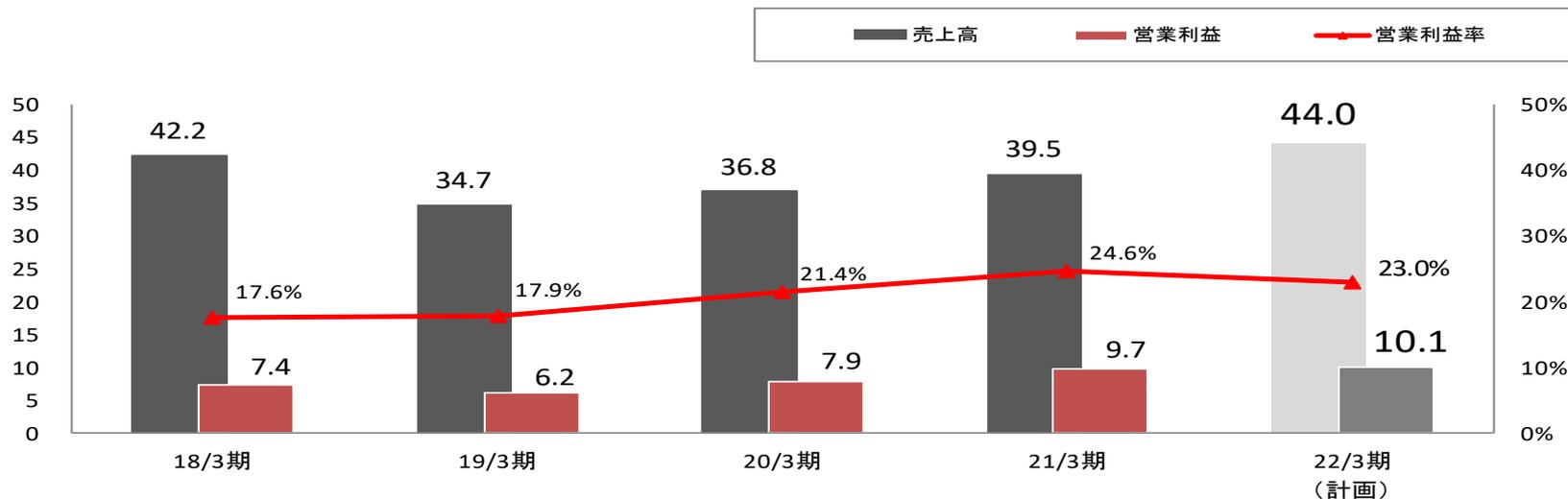
営業利益 **10.1** 億円

- ・ 費用配賦方法変更によるコスト増（0.4億円）を除くと、実質7.7%増益
- ・ 組織・システムの統合効果として、HR向けには福利厚生とのセット導入やアップセル、代理店・販促向けには専任担当による深掘り営業を推進
- ・ 来期以降の成長源となる新規予算獲得14億円（前期比7億増）を目指す

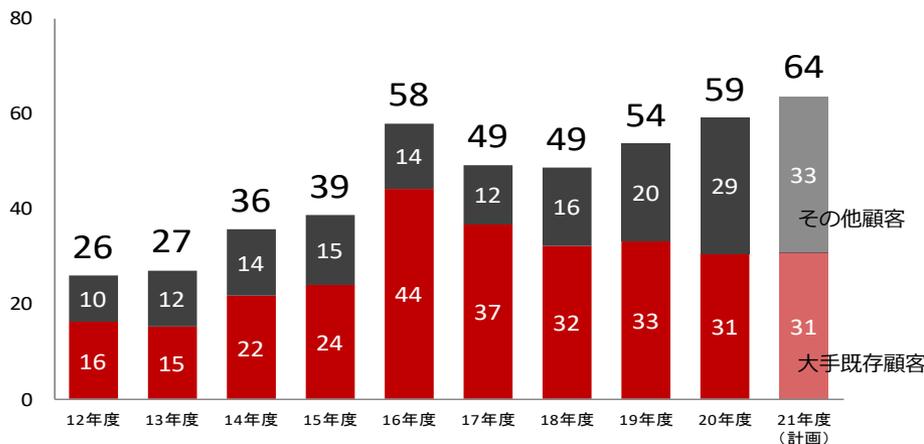
# ② インセンティブ事業 (参考)

\* 2022年3月期より「コスト配賦基準」を変更しております。(P9参照)

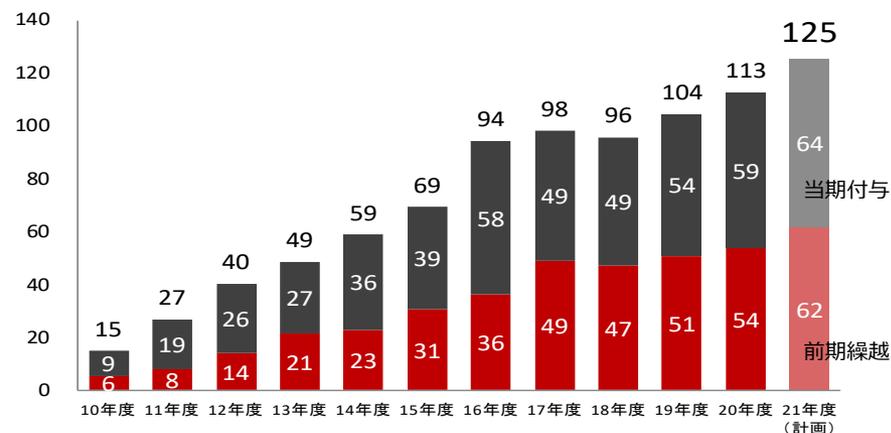
## ■ 業績の推移 (単位：億円)



## ■ 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)



# ③ ヘルスケア事業

実質売上高2倍、利益4.5倍

市場アウトソーシング加速、前期からの期ずれに加え、新たな健康支援サービス収益化

FY2020

前期比▲2.2%、計画比▲15.3%

売上高 **103.6** 億円

前期比▲33.2%、計画比▲50.5%

営業利益 **7.5** 億円

- 健診の受診勧奨や納品早期化、保健指導のICT面談体制の拡充等の業務改善努力に取り組む
- 健診・保健指導の実施遅れにより、前期比・計画比ともに減収減益
- コロナ影響での実施遅れに伴う収益の一部は次期へ繰り越し

FY2021

前期比▲17.4%

売上高 **85.6** 億円

前期比+346.6%

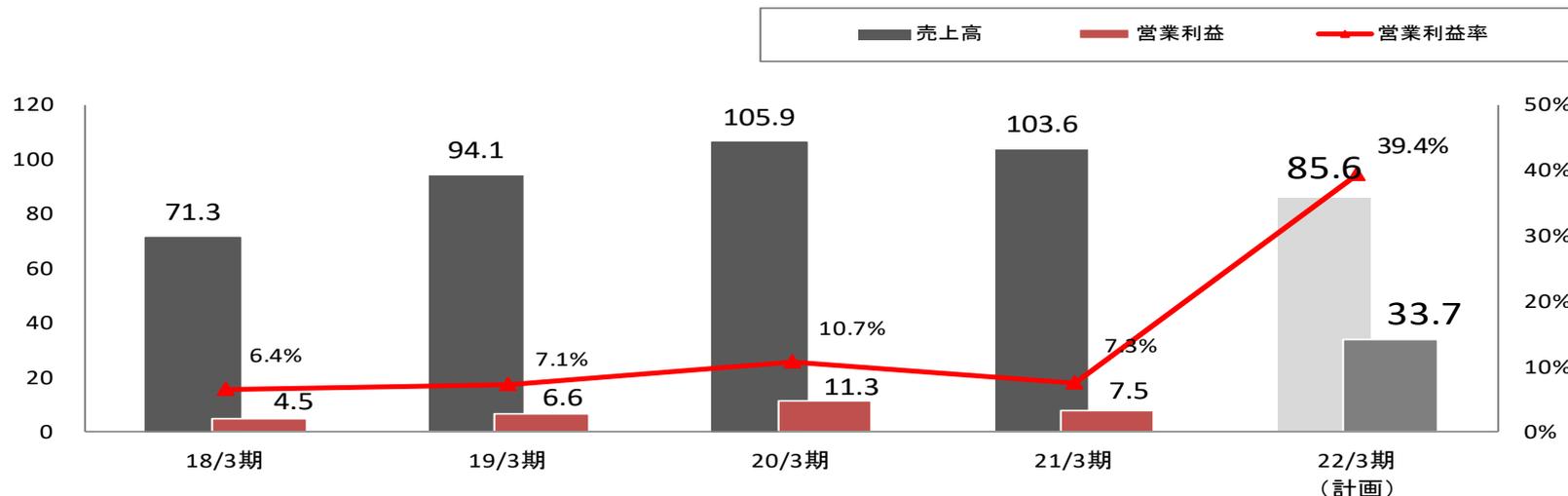
営業利益 **33.7** 億円

- 従業員の健康管理・増進サポートへの関心が加速度的に進行、一層の追い風に
- コロナ禍での新たな健康支援サービスの展開で新規需要を取り込み
- 営業効率・収益貢献の高いセグメントを優先的に攻略、福利厚生との相互アップセル推進でシェア拡大を目指す
- 業務のデジタル化推進で利益率改善

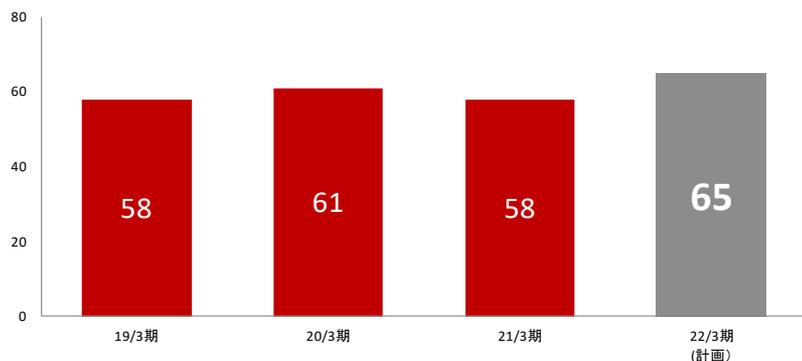
# ③ ヘルスケア事業 (参考)

\* 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。(P8-9参照)

## ■ 業績の推移 (単位：億円)

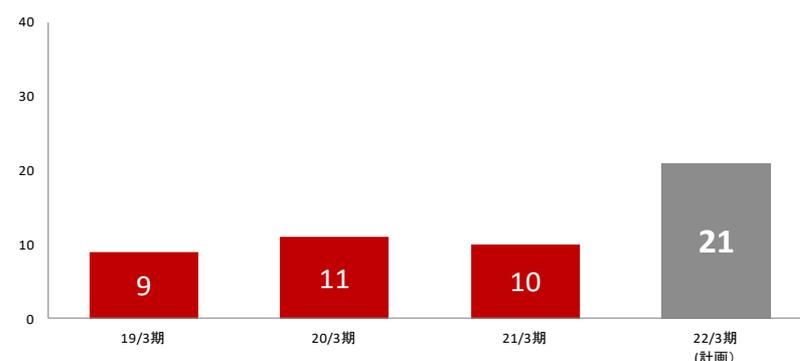


## ■ 健診：受診件数 (単位：万件) (※1)



(※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。【集計日：2021年3月31日】

## ■ 特定保健指導：初回面談件数 (単位：万件) (※2)



(※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。

# ④ 購買・精算代行事業

脱・小口精算のBPO市場は拡大見通し  
出張・接待の自粛の影響を新規導入社数増加でカバー計画

FY2020

前期比▲7.5%、計画比▲14.5%

売上高 6.9 億円

前期比▲33.5%、計画比▲9.1%

営業利益 0.7 億円

- コロナ禍による出張自粛の長期化で前期比・計画比ともに減収
- 接待利用も自粛が続き、計画未達
- 経費支出抑制に努めたことで、業績影響は限定的

FY2021

前期比+19.0%

売上高 8.2 億円

前期比+116.9%

営業利益 1.5 億円

- Withコロナの新行動様式により1社当たりの出張・接待の取扱高は減少するも、BPO市場拡大の余地は大
- 組織の連携により福利厚生からのアップセルを強化、効率的な拡販
- 出張・接待に加え、ゴルフや手土産等、脱・小口精算サービスのラインアップを拡充、商品付加価値を高める

# ⑤ ペイメント事業

2021年6月より給与天引き決済サービスリリース  
初年度 4 億円利用を目指す

FY2020

売上高 0.1 億円

営業損益 0.1 億円

- ・ 給与天引に先行して2019年度より収益化していたカフェテリアプラン決済手数料のみ発生
- ・ サービスリリースに向けて、システム開発・店舗開拓・顧客開拓の3軸で進める
- ・ サービス導入内定企業は約6万名
- ・ 家計支出の多い分野やサブメニューを中心に、加盟店開拓を推進

FY2021

前期比+0.1億円

売上高 0.3 億円

前期比▲1.1億円

営業損益 ▲1.0 億円

- ・ 決済のマネタイズ化と流通総額の最大化は、中期成長戦略の重要な柱
- ・ サービスリリース以降は福利厚生サービスの顧客中心に導入提案
- ・ 年間利用総額 4 億円（手数料収入6百万円）を見込む
- ・ 来期以降の成長源となる新規獲得100万名を今年度中に目指す

## シンガポール・タイ・中国を中心に収益改善進む

FY2020

前期比+5.6億円、計画比+1.7億円

売上高 **14.2 億円**

前期比+1.2億円、計画比▲0.1億円

営業損益 **▲1.0 億円**

- ・ インドネシアでは外出自粛の影響が想定よりも長期化
- ・ シンガポール・タイ等で取引拡大、増収増益
- ・ 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1.2億円縮小

FY2021

前期比+4.4億円

売上高 **18.6 億円**

前期比+0.2億円

営業損益 **▲0.8 億円**

- ・ 訪問型営業中心のインドネシアでは営業自粛継続、その他は概ね回復見込み
- ・ シンガポール・中国等での取引拡大で、海外全体の収益改善進む

# 「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](mailto: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。