

# 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）



2021年5月12日

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

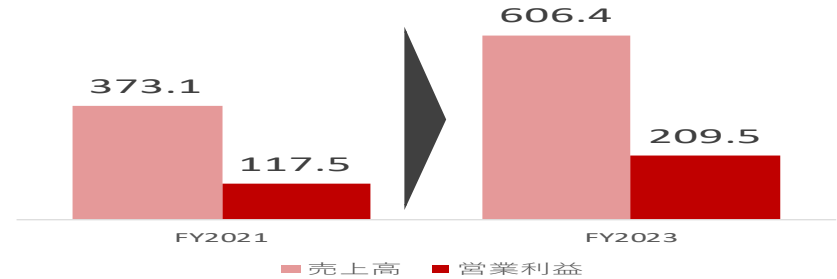
「ベネワン・プラットフォーム」でHRDXのデータ活用基盤No.1を目指し、  
3年後 売上高606億円、営業利益209億円を計画

## 3カ年収支計画

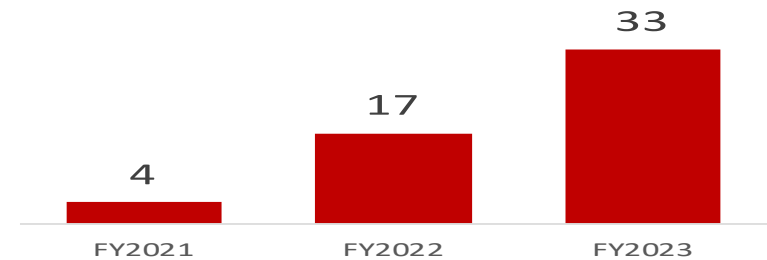
～3カ年で+111億円（直前期比2倍）の利益成長目指す～

(単位：億円)		FY2021	FY2023
		計画	計画
売上高	福利厚生	182.7	285.2
	ヘルスケア	85.6	129.2
	ペイメント	0.3	16.1
	その他	104.4	175.9
<b>売上高</b>		<b>373.1</b>	<b>606.4</b>
営業利益	福利厚生	87.0	151.9
	ヘルスケア	33.7	53.8
	ペイメント	▲ 1.0	11.4
	その他	16.1	37.5
	全社共通費	▲ 18.4	▲ 45.0
<b>営業利益</b>		<b>117.5</b>	<b>209.5</b>
営業利益率		31.5%	34.5%

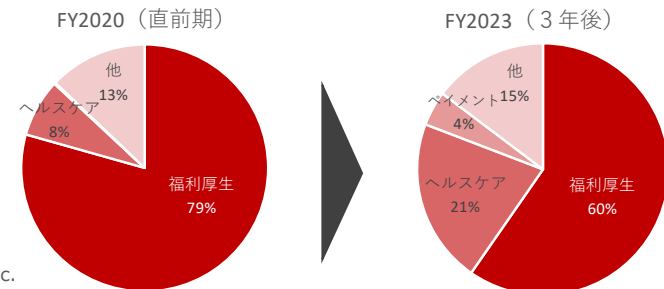
## 3カ年収支計画の推移



## マーケティング投資計画の推移



## 収益構造の変化

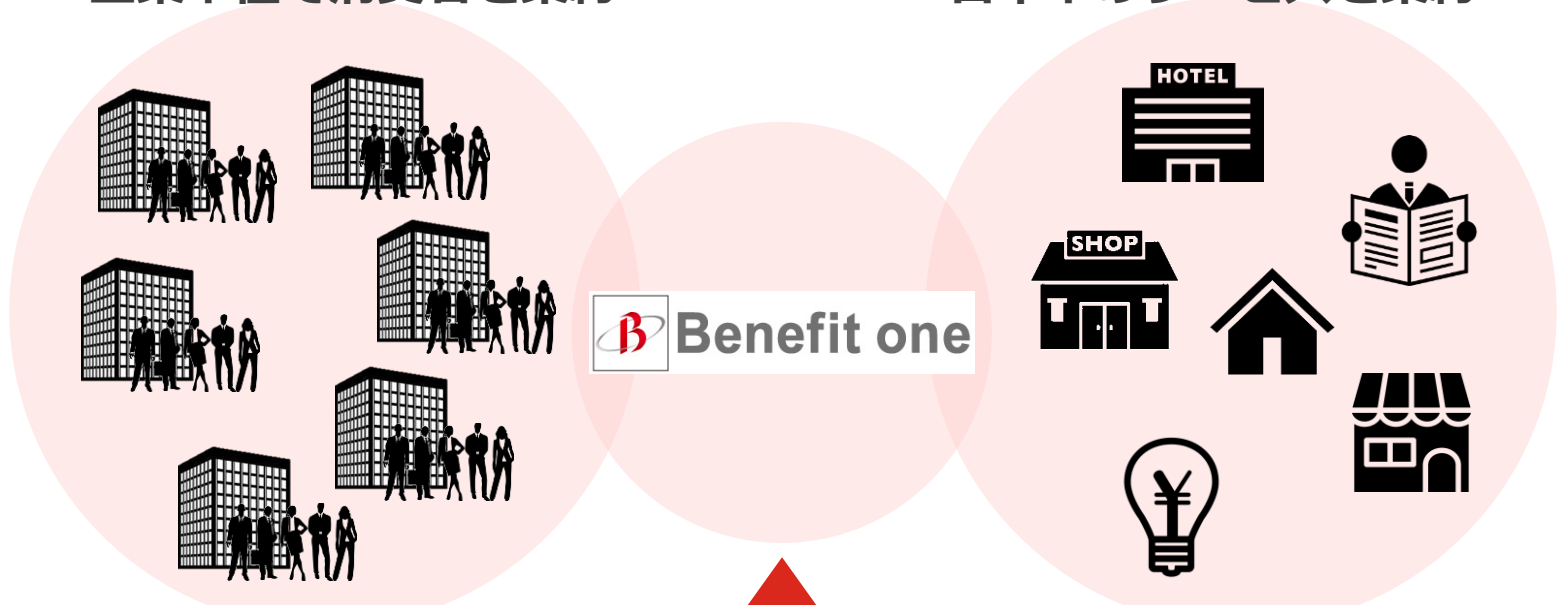


※全社共通費にはマーケティング投資計画を含みます

## 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

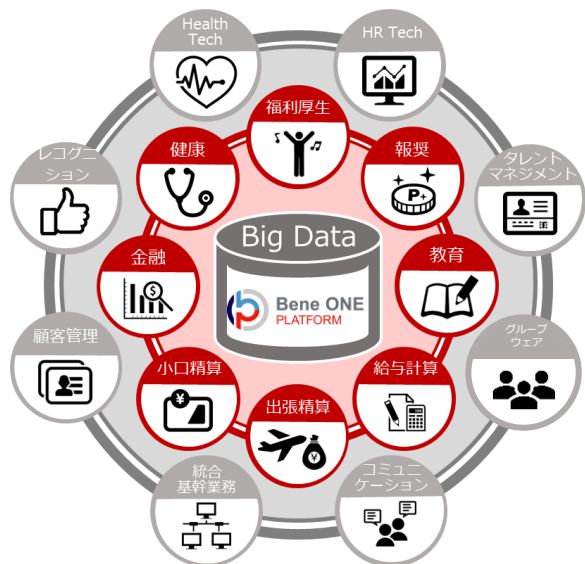
日本中のサービスを集約



プラットフォーム内で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	<p><b>4,000億円</b></p> <p>対象：就業人口 6,700万人</p>	<p>2,100億円</p> <p>※会費引き下げに伴い 変動する可能性あり</p>
ヘルスケア	<p><b>9,000億円</b></p> <p>健診・健康<sup>o</sup>：就業人口6,700万人 保健指導：指導対象者1,100万人</p>	<p>3,100億円</p>
インセンティブ	<p><b>1兆2,000億円</b></p> <p>対象：就業人口 6,700万人</p>	<p>3,000億円</p>
ペイメント	<p>(流通総額ベース)</p> <p><b>35兆6,000億円</b></p> <p>対象：総人口 1億2,000万人</p>	<p>4,600億円</p>

※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

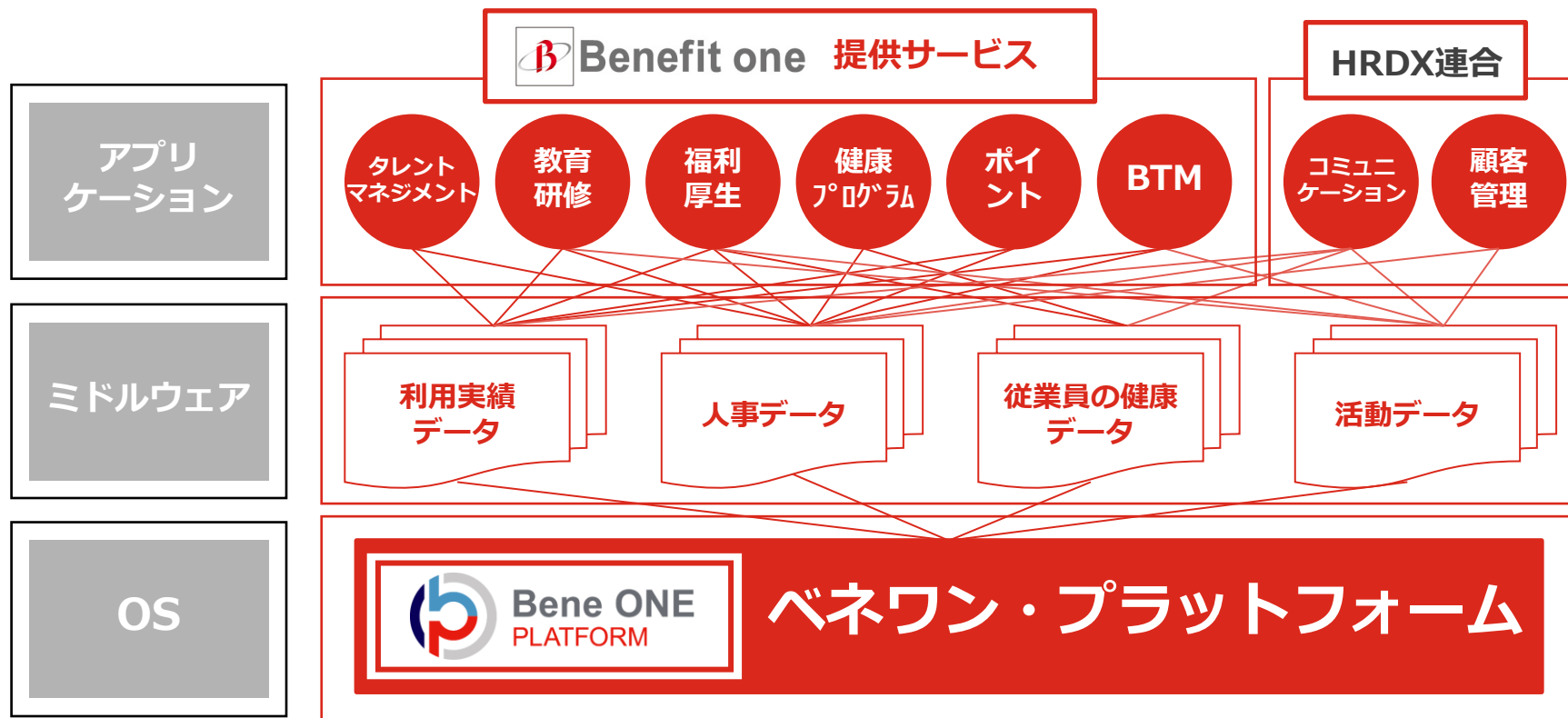
## 組織の再構築

～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、横串を通じたデータ活用を可能に



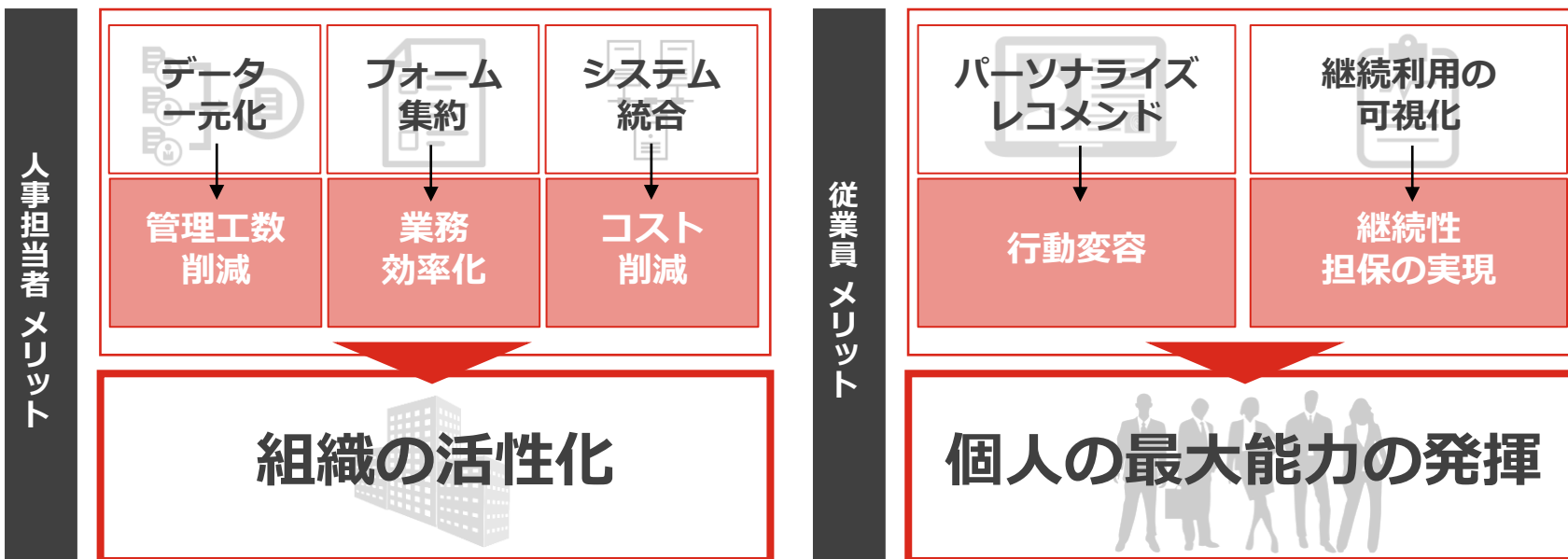
## 従業員の人事・健康データを効率よく管理・活用



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

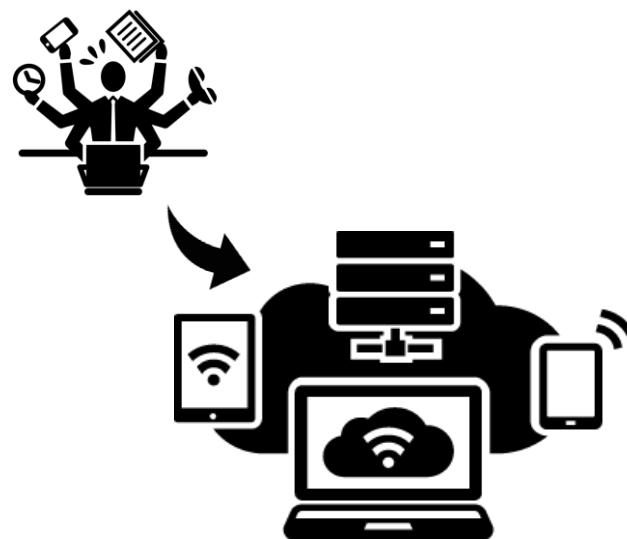
### 外部化



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カ年で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



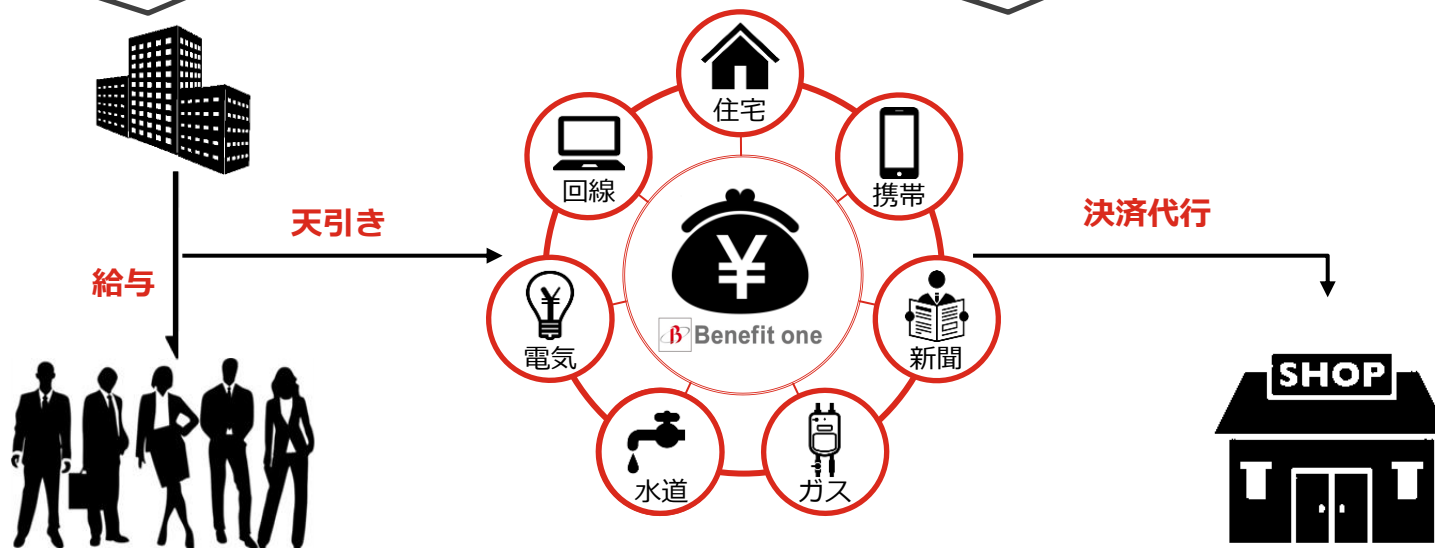
## 給与天引きを条件に、生活固定費を中心としたサービスを最安値で提供

**企業メリット**

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

**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

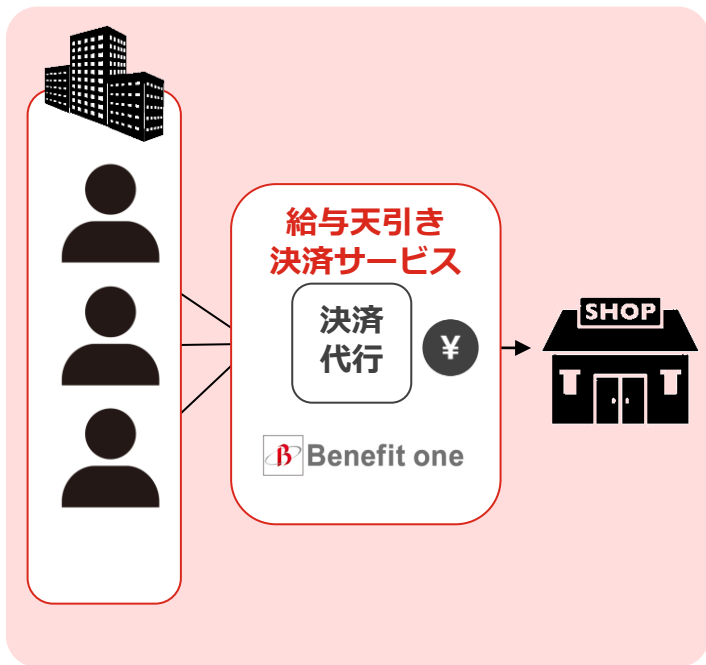
**サプライヤーメリット**

- ・**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

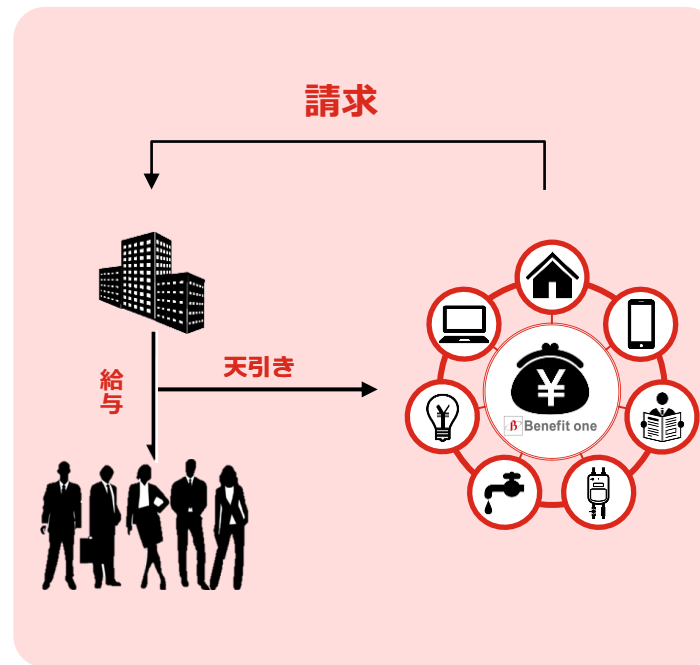
### 企業ごとに集約しての決済

集約した決済により手数料を最小限に



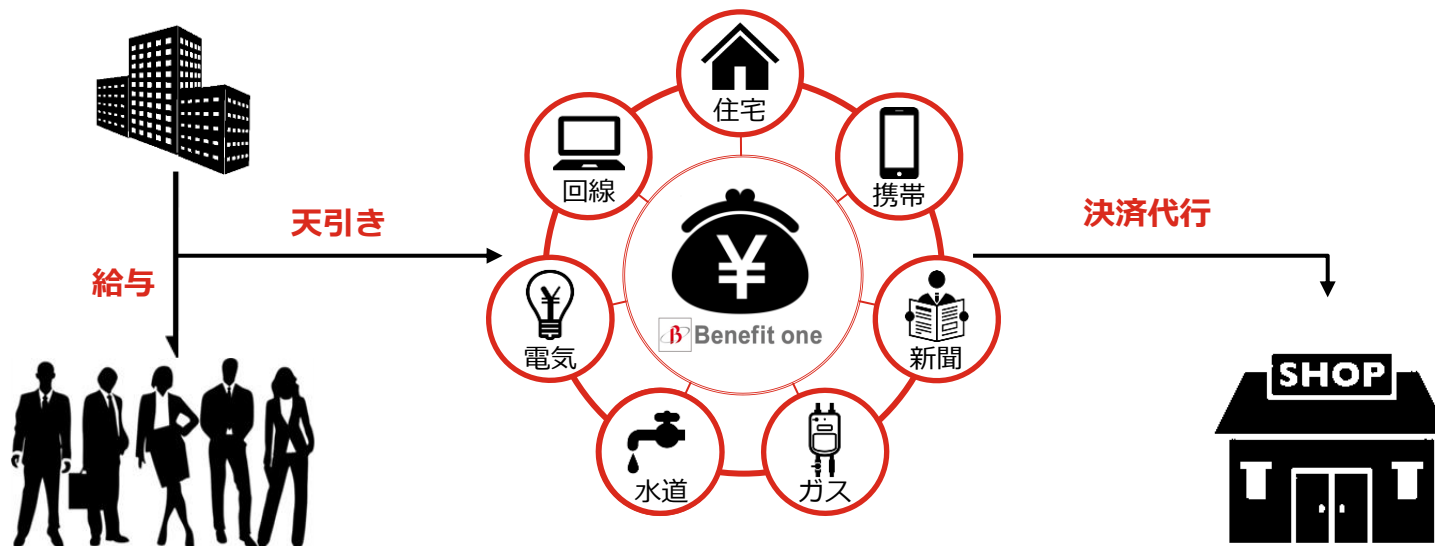
### 天引き額を企業へ請求

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



顧客開拓

## 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

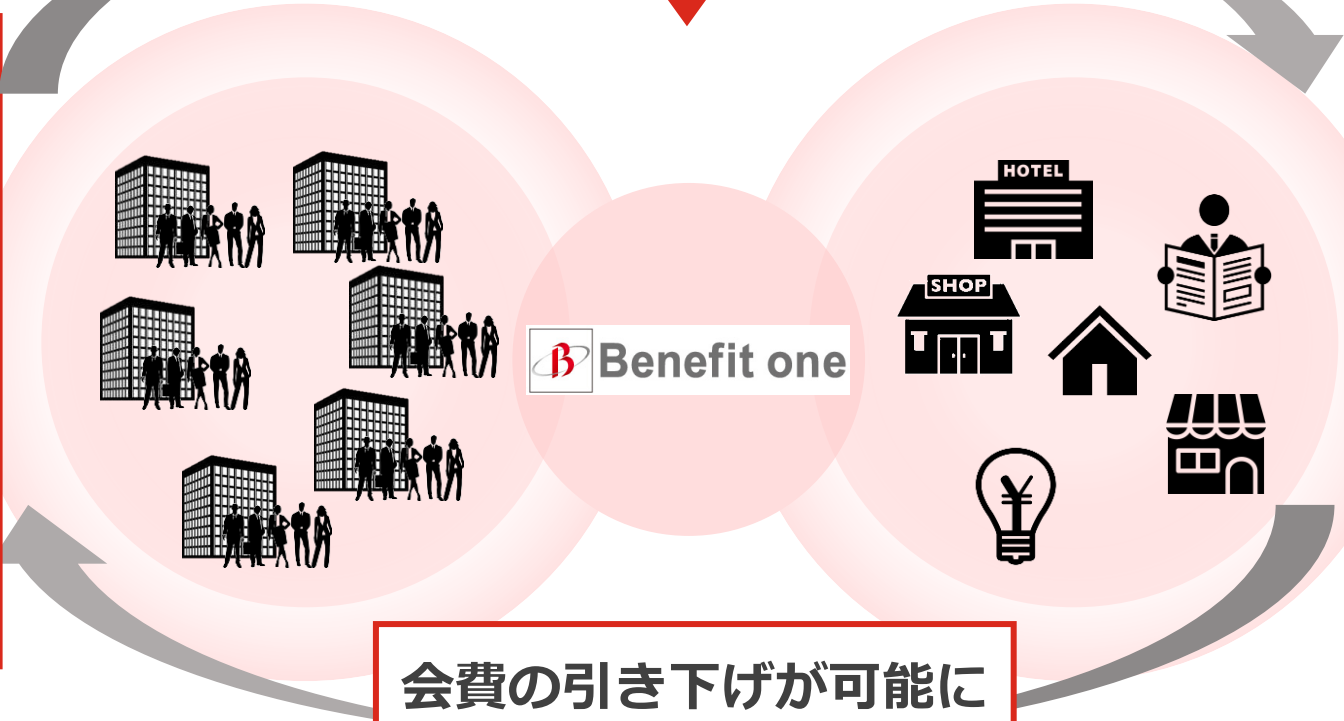
インフラや定額課金の  
サービスを中心に開拓

店舗開拓

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



会員数の拡大

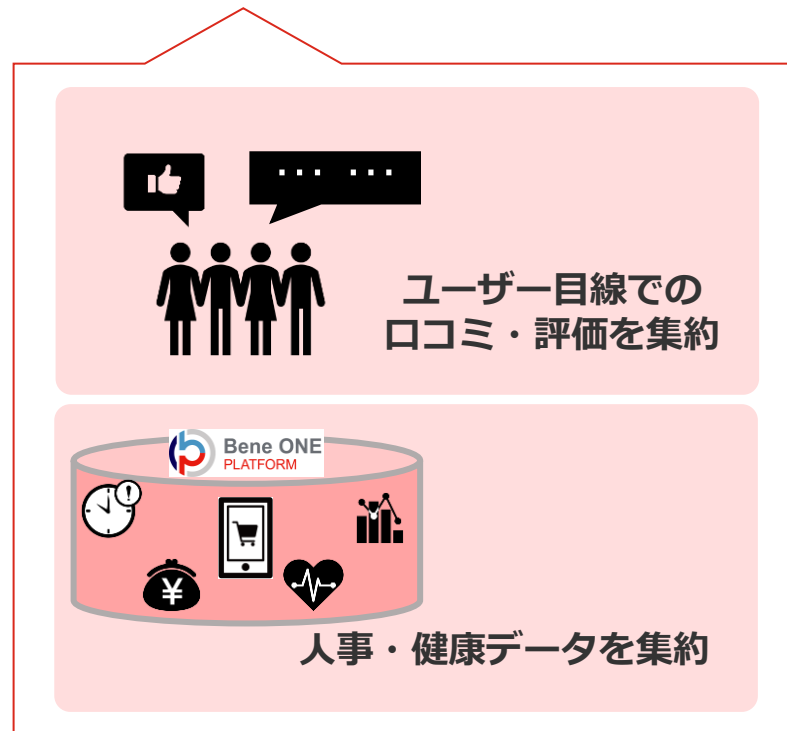
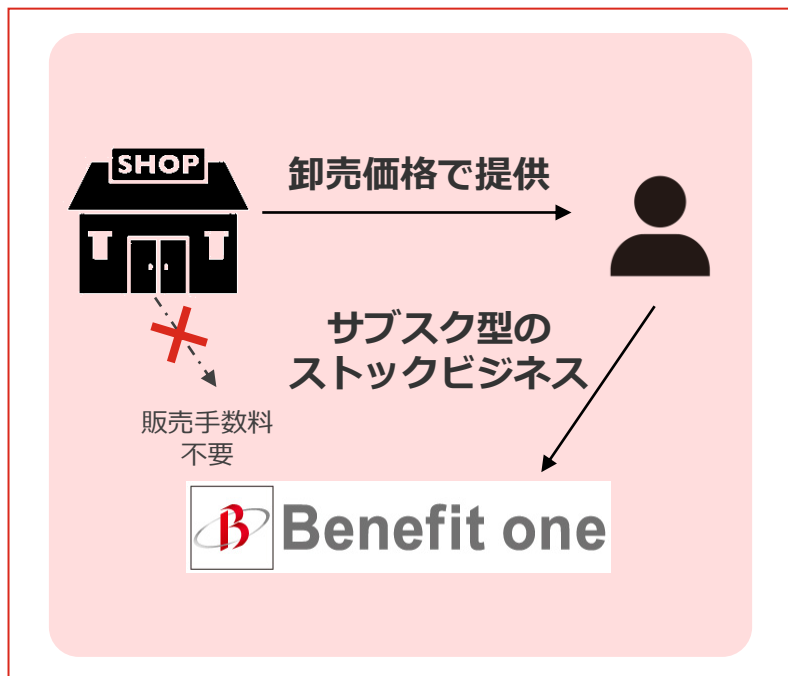


決済マネタイズの拡大

会費の引き下げが可能に

BtoEの強みを活かした日本唯一のプラットフォームへ

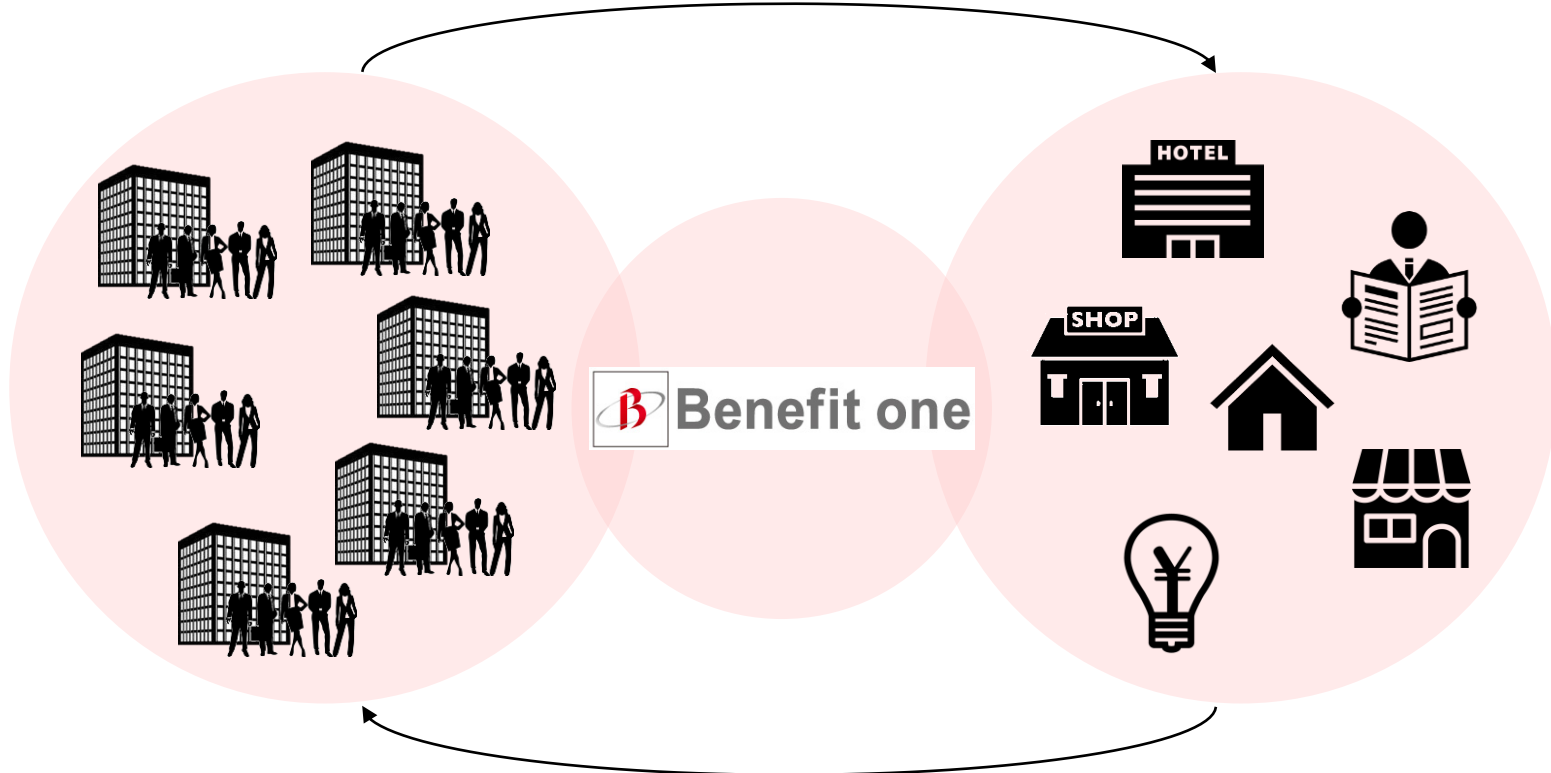
## サービスの適正評価による比較検討 個人最適のレコメンドによるサービス利用促進



## 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ムへ

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](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。