

2023年3月期第2四半期 決算説明会 -決算概要-

株式会社ベネフィット・ワン
東証プライム市場（2412）

2022年11月10日

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

第2四半期 決算概要（連結総括）

コロナワクチン接種前倒しにより、2Q営業利益は上ぶれ
特別利益で投資有価証券売却益6億円を計上

単位：億円	2023年3月期 2Q累計				通期計画	進捗率	*（参考） 前期進捗率
		前年同期比	5/10公表 計画比	10/28公表 修正計画比			
売上高	202.3	+14.8 (+7.9%)	▲7.1 (▲3.4%)	+0.0	461.0	43.9%	50.3%
営業利益	48.2	▲20.6 (▲29.9%)	+8.2 (+20.7%)	+0.0	108.0	44.7%	58.6%
経常利益	49.0	▲19.7 (▲28.7%)	+9.1 (+23.0%)	+0.0	107.9	45.5%	58.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	37.5	▲10.7 (▲22.3%)	+11.1 (+42.1%)	+0.0	71.7	52.3%	59.4%

* 前期進捗率とは、前期通期計画に対する前年第2四半期時点での進捗率を表します
* 前期はコロナワクチン接種支援等が2Qに集中したため、上期偏重の進捗となっております

第2四半期 決算概要（事業別）

福利厚生会員のサービス利用回復は想定より緩やか
 コロナワクチン4回目接種は想定より前倒し実施

単位：億円	営業利益			通期計画	進捗率
		前年同期比	5/10公表 計画比		
①福利厚生 パーソナル・CRM	41.8	▲5.5 (▲11.7%)	+3.4 (+8.9%)	88.4	47.3%
②インセンティブ	2.9	▲2.0 (▲40.6%)	▲1.1 (▲26.9%)	8.2	35.1%
③ヘルスケア	17.3	▲9.4 (▲35.2%)	+5.5 (+46.6%)	35.3	49.0%
④購買・精算代行	0.6	+0.3 (+92.5%)	+0.0 (+7.4%)	2.6	23.7%
⑤ペイメント	▲0.3	+0.0	▲0.0	▲0.1	—
⑥海外	▲1.7	▲1.0	▲0.6	▲2.1	—
⑦その他 (全社共通費など)	▲12.4	▲3.0	+1.0	▲24.2	—
合計	48.2	▲20.6 (▲29.9%)	+8.2 (+20.7%)	108.0	44.7%

第2四半期 計画比/前期比差異要因

(単位：億円)

営業利益 計画比8.2億円増、前期比20.6億円減

営業利益の主な増減要因	前期比	計画比	上期実績及び今後の見通し
①ヘルスケア事業 ※括弧内の内数はプロモーション投資を含めた増減	▲7.3 ※ (▲9.4)	+6.0 (+5.5)	上期：コロナワクチン4回目接種の前倒し 今後：通期見通しに変更なし
②利用回復による補助金支出増	▲4.9	+1.6	上期：会員のサービス利用回復は想定比で緩やか 今後：サービス利用回復傾向継続見通し
③本社移転による一時費用	▲1.7	+0.2	当初計画通り
④新システム稼働等に係るIT費用	▲2.5	+0.3	上期：償却開始時期ずれ等 今後：下期中に順次リリース・償却開始見通し
⑤プロモーション投資	▲6.5	▲1.0	上期：テレビCMの一部前倒し実施 今後：通期見通しに変更なし
⑥JTベネ統合による外部成長 ※補助金の変動要素は②を含む	※ +1.7	+1.2	上期：概ね想定通りに推移 今後：来春サービス統合に向け計画通り進捗
⑦その他	+0.6	▲0.1	利益内部成長、インセンティブ・海外等の経費先行等
合計	▲20.6	+8.2	

2Q計画比

営業利益 計画比8.2億円増

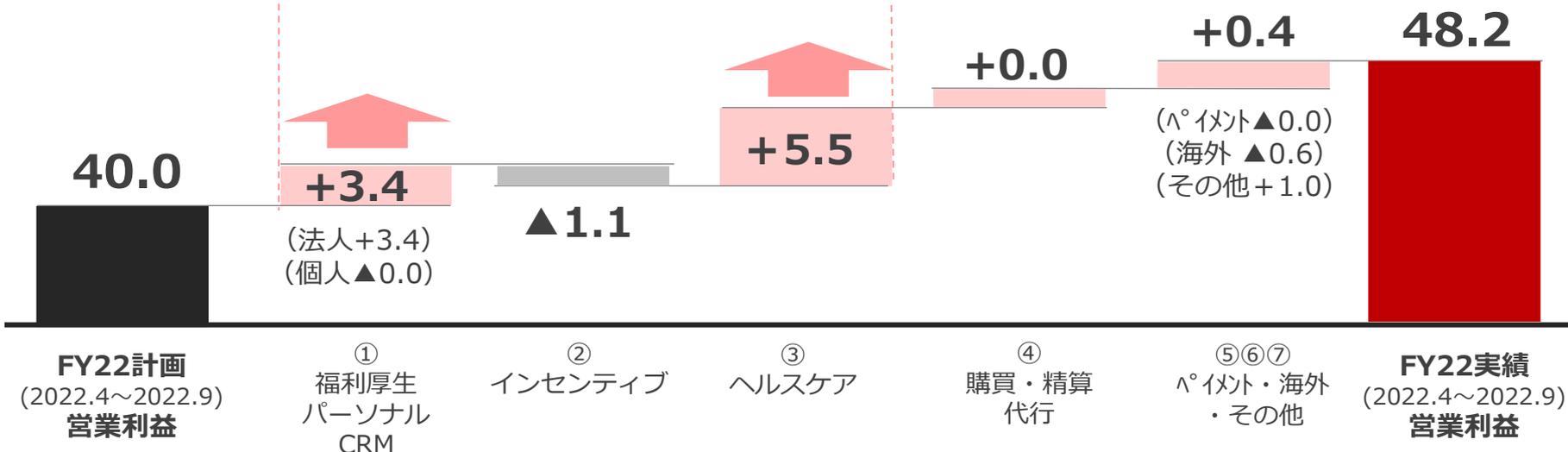
①福利厚生・パーソナル・CRM

- ・利用回復遅れによる補助金減少により+1.6億
- ・M&Aによる外部成長+1.2億

③ヘルスケア

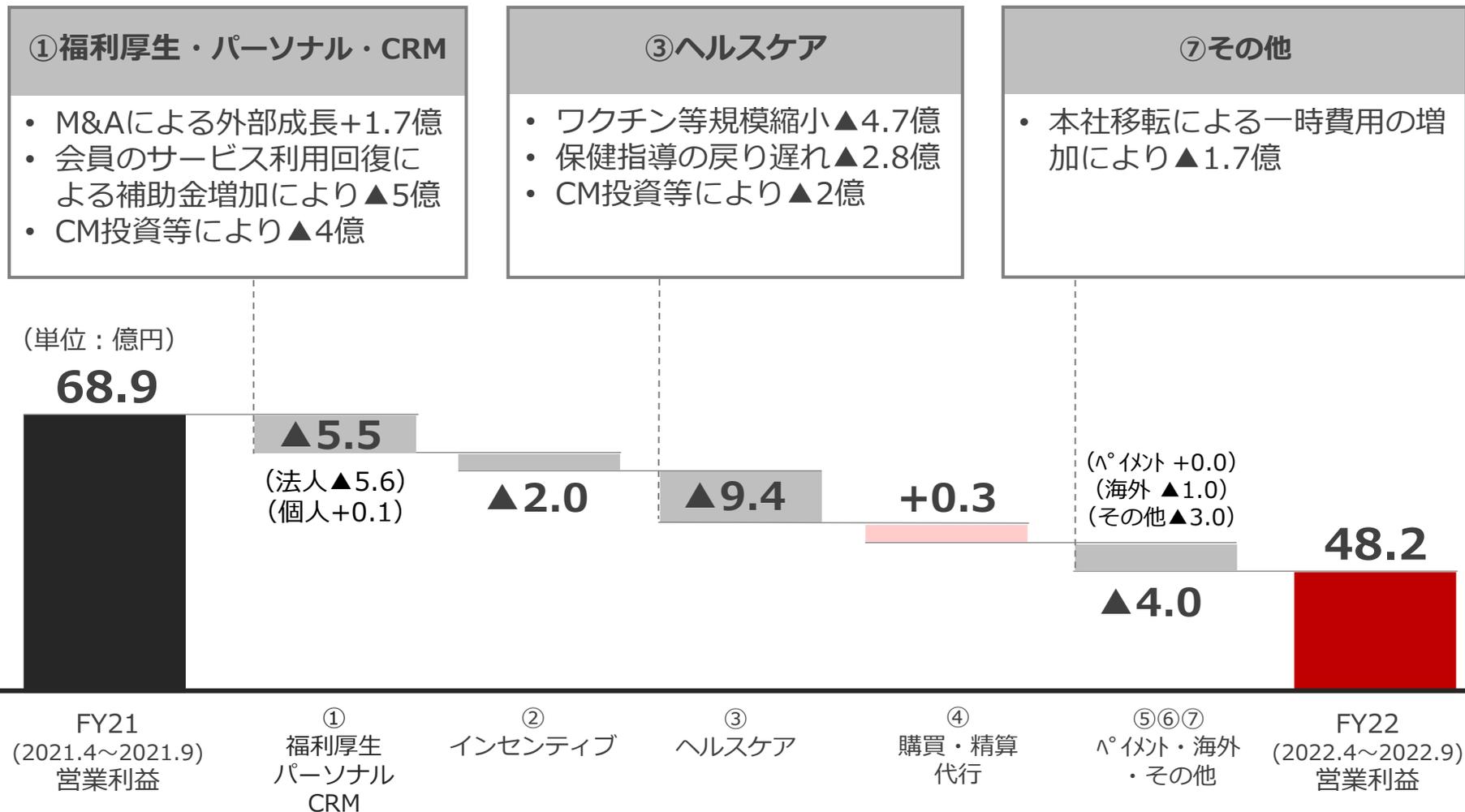
- ・コロナワクチン4回目接種の前倒し+6.5億
- ・保健指導の実施状況の戻り遅れ▲1.0億

(単位：億円)



2Q前期比

営業利益 前期比20.6億円減



通期業績予想は当初計画を据え置き

単位：億円	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	383.6	461.0	+77.3	+20.2%
営業利益	127.7	108.0	▲19.7	▲15.4%
経常利益	128.2	107.9	▲20.3	▲15.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	89.4	71.7	▲17.7	▲19.9%

- 上期はコロナワクチン接種の前倒し実施等で計画を上回る
- 下期は会員のサービス利用回復状況やワクチン接種の受託状況、プロモーション効果等、変動要素があることから、通期業績予想は当初計画を据え置き

人手不足感、人的資本経営の社会経済動向が追い風

第2Q累計

前期比+35.1%、計画比▲1.6%

売上高 **134.0** 億円

前期比▲11.7%、計画比+8.9%

営業利益 **41.8** 億円

■ 福利厚生（法人）

- 売上高は前期比39.9%増（うち内部成長は3.4%増）
- 成長加速に向けたプロモーション投資4億円を実施、来春に向け効果検証
- 補助金支出は前期比で5億円増、会員のサービス利用は想定より緩やかに回復
- 新システムのリリースは下期へずれ
- 人手不足下の人材確保・定着施策の目的で引き合い増加傾向。人的資本経営の広がりが一層追い風
- 公務員共済組合員の適用拡大により、下期に非正規17万人拡大見込

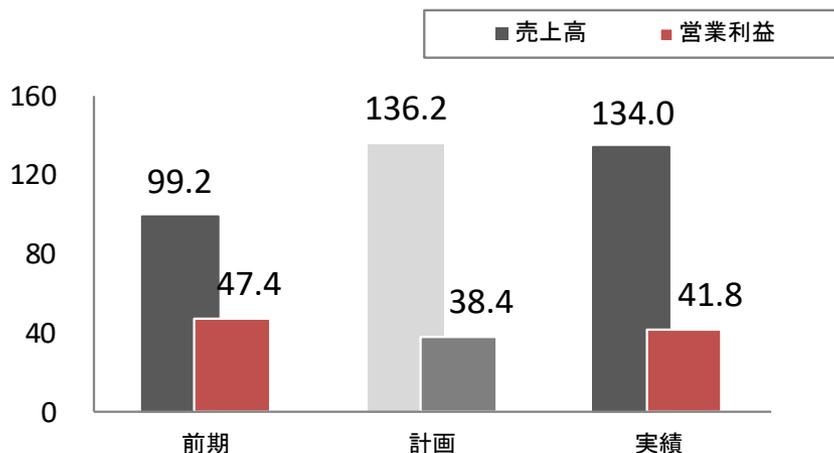
■ パーソナル・CRM（個人）

- 新規会員拡大に一部遅れ、費用コントロールで業績への影響は限定的

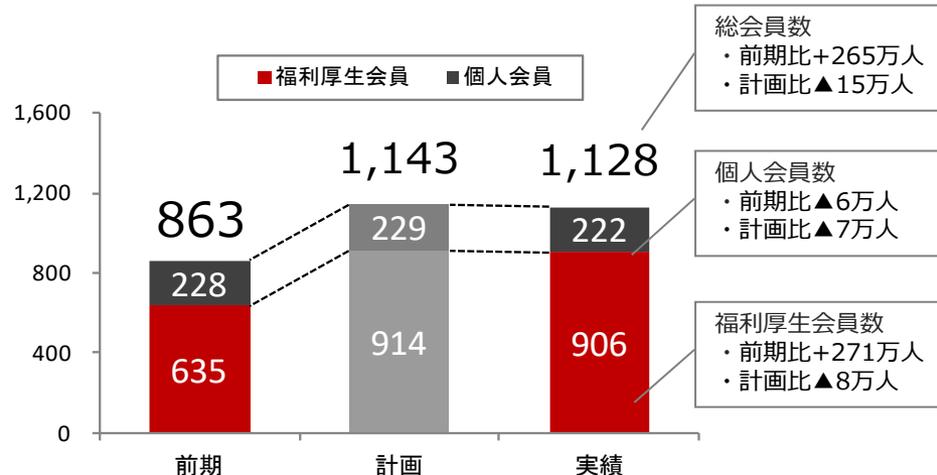
【通期計画】売上高286.4億円・営業利益88.4億円に対し、進捗率は売上高46.8%・営業利益47.3%

① 福利厚生+パーソナル+CRM (参考)

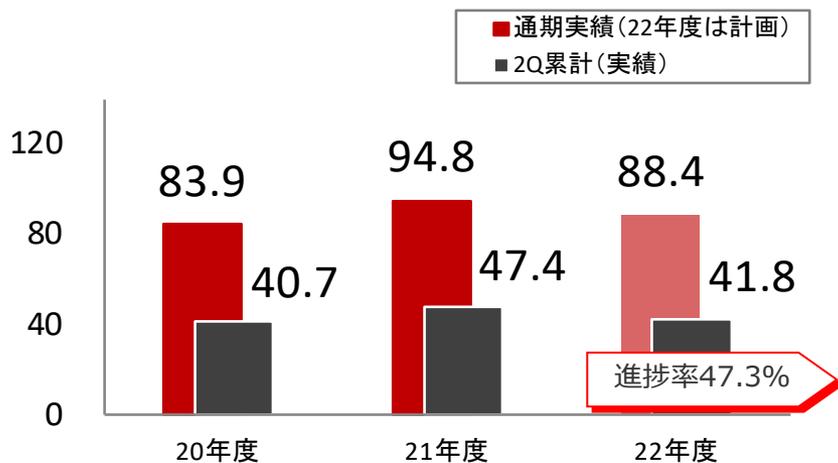
■ 第2Q累計業績 (単位：億円)



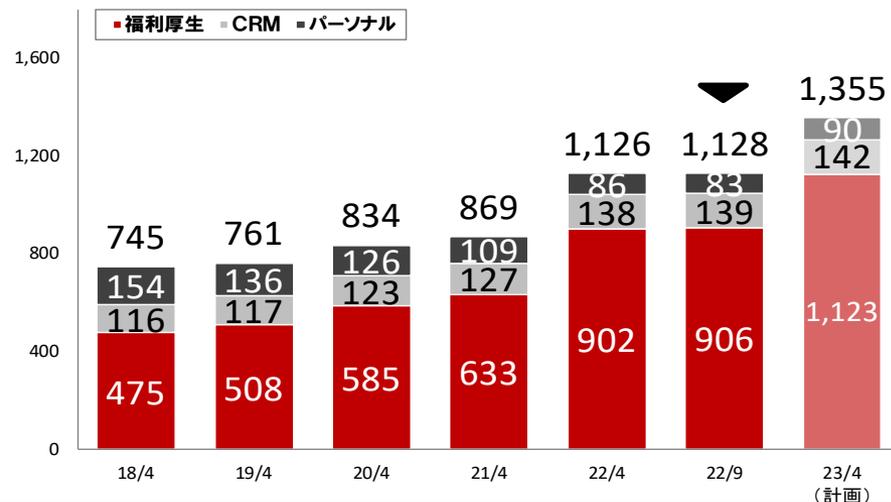
■ 9月末の総会員数 (単位：万人)



■ 営業利益の推移 (単位：億円)



■ 総会員数の推移 (単位：万人)



新規顧客のポイント付与・交換に遅れ

第2Q累計

前期比▲18.2%、計画比▲27.2%

売上高 **15.6** 億円

前期比▲40.6%、計画比▲26.9%

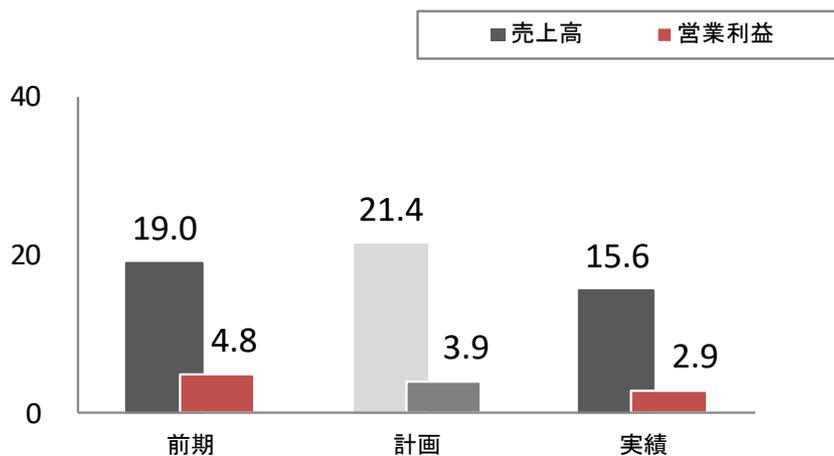
営業利益 **2.9** 億円

- 大手既存顧客の売上縮小、想定内
- 新規顧客の伸長や外部成長による顧客基盤拡充は進んだが、新システムの安定運用に時間を要し、新年度のポイント付与・交換に遅れ
- 9月末時点での未交換ポイント残高は約50億円
商品仕入やプロモーション強化等によるポイント交換促進により収益化図る
- コロナ収束後の販促予算増に期待、新規拡大目指す

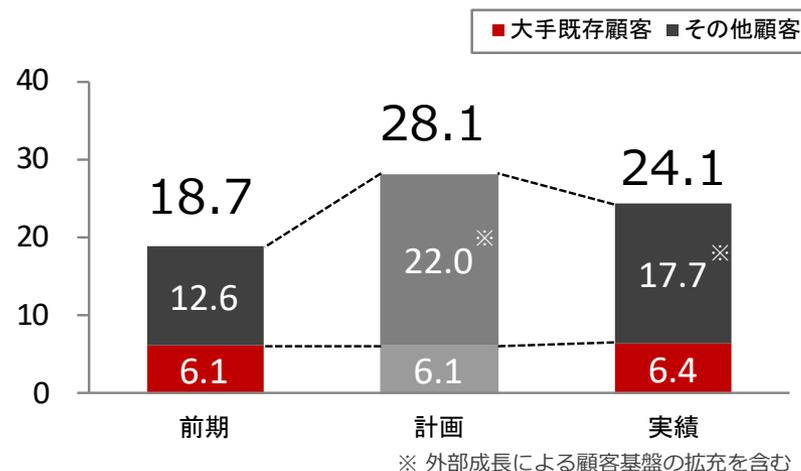
【通期計画】売上高43.3億円・営業利益8.2億円に対し、進捗率は売上高35.9%・営業利益35.1%

② インセンティブ事業 (参考)

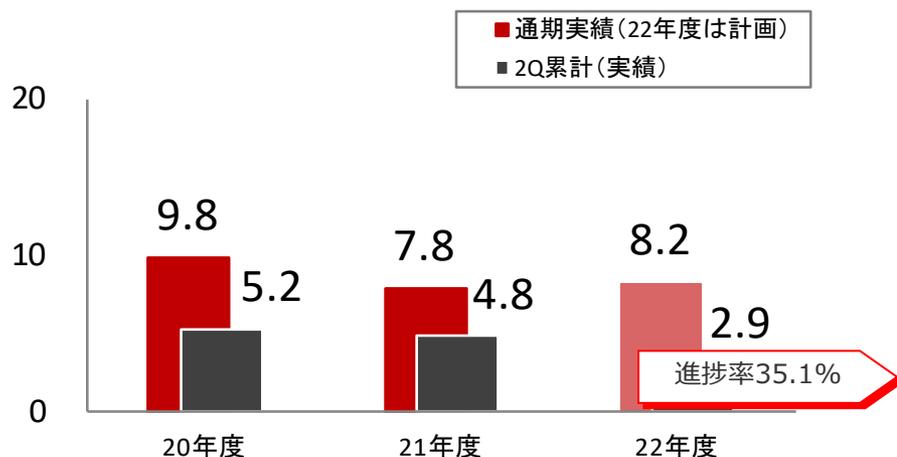
■ 第2Q累計業績 (単位：億円)



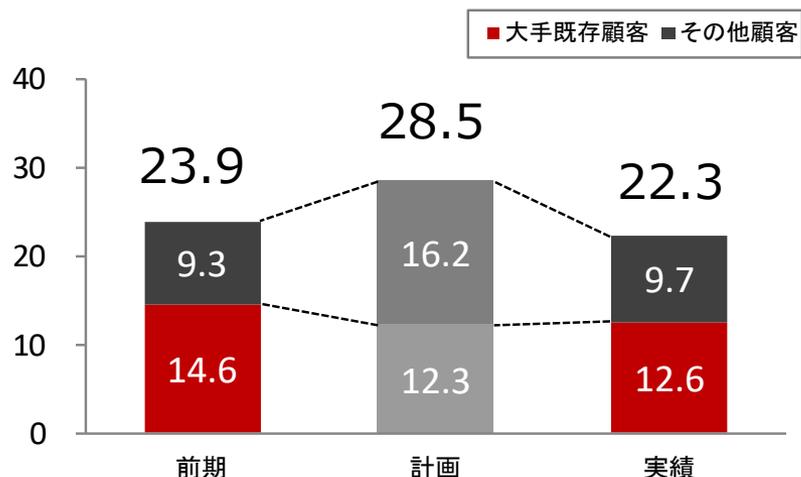
■ 上期付与ポイントの内訳 (単位：億円)



■ 営業利益の推移 (単位：億円)



■ 上期交換ポイントの内訳 (単位：億円)



コロナワクチン4回目接種の前倒し実施により、計画比5.5億円増

第2Q累計

前期比▲28.9%、計画比+8.4%

売上高 **39.4** 億円

前期比▲35.2%、計画比+46.6%

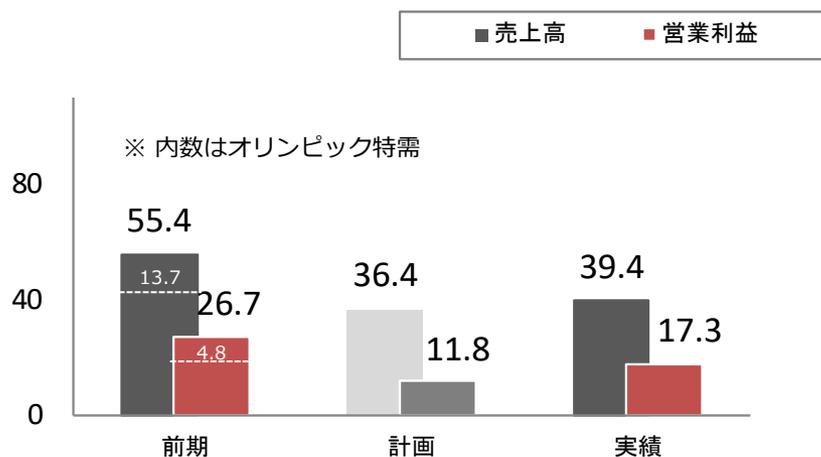
営業利益 **17.3** 億円

- コロナワクチン接種回数は計画を下回るも、4回目接種は上期に前倒し実施、通期では概ね計画通り
- 健診の事業環境は概ね正常化、想定通り
- 保健指導の実施状況の戻りが想定より緩やかに推移
- 9月よりインフルエンザワクチン接種支援「おもりやりワクチン」開始
当初計画の前提には含めていない新規事業として、需要取込に注力
- 健康経営や人的資本経営への関心の高まりが一層の追い風、今後の成長加速に向けたプロモーション投資は2億円実施

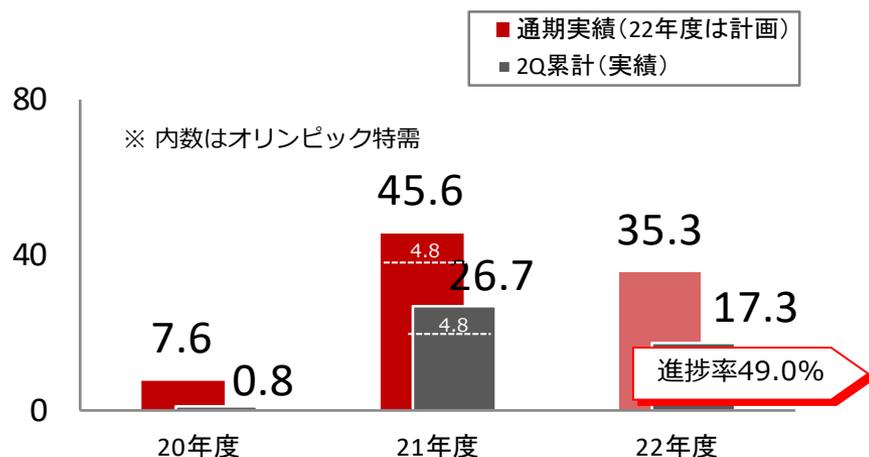
【通期計画】売上高90.8億円・営業利益35.3億円に対し、進捗率は売上高43.4%・営業利益49.0%

③ ヘルスケア事業 (参考)

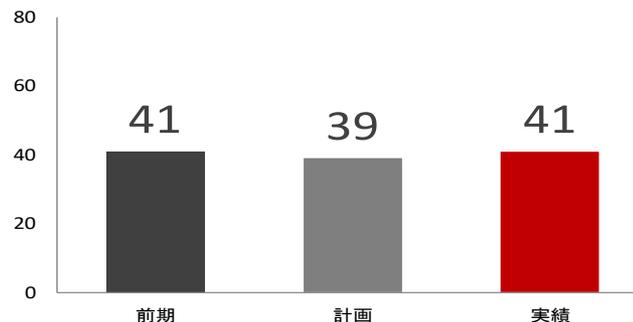
■ 第2Q累計業績 (単位：億円)



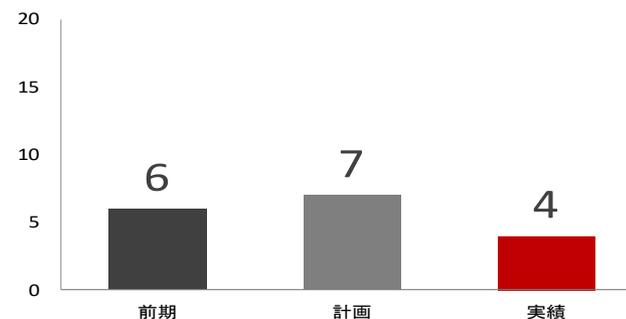
■ 営業利益の推移 (単位：億円)



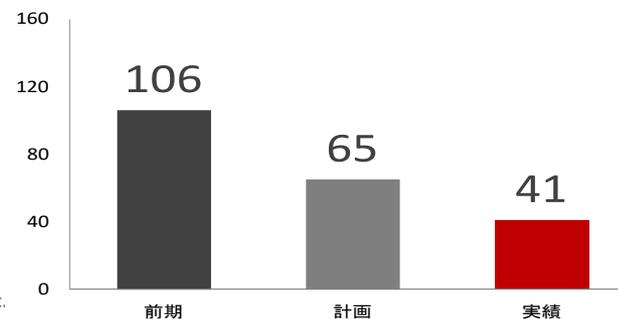
■ 上期健診：受診件数 (単位：万件)



■ 上期特定保健指導：初回面談件数 (単位：万件)



■ 上期コロナワクチン：接種回数 (単位：万件)



経済活動正常化に伴い、出張利用は回復基調

第2Q累計

前期比▲7.7%、計画比▲1.3%

売上高 **3.0** 億円

前期比+92.5%、計画比+7.4%

営業利益 **0.6** 億円

- 出張利用は、緩やかながら回復基調
- 経済活動正常化に伴い出張精算ソリューションのニーズ拡大、大手企業を中心に引き合い増加
- 福利厚生取引先へのクロスセルや、システム・カード会社等との協業により、新規獲得に注力

【通期計画】売上高7.2億円・営業利益2.6億円に対し、進捗率は売上高41.4%・営業利益23.7%

魅力的なコンテンツ拡充を優先、収益化に向けた利用促進にも注力

第2Q累計

前期並み、計画比▲0.13億円

売上高 **0.05** 億円

前期比+0.09億円、計画比▲0.03億円

営業損益 ▲ **0.3** 億円

- 昨年6月「給トク払い」開始
- 当面は魅力的なコンテンツ拡充を優先、生活インフラ分野や定額課金メニューを中心に加盟店開拓、9月末時点の提携先は232メニュー
- 給与デジタル払い解禁を「給トク払い」の普及機会とすべく、各種ペイメントへのチャージを可能とする「ペイメントGateway構想」を準備中

【通期計画】売上高0.9億円・営業損益▲0.1億円に対し、売上高の進捗率は5.6%

シンガポールの既存顧客取引を中心に売上拡大

第2Q累計

前期比+0.9億円、計画比▲1.5億円

売上高 **7.3** 億円

前期比▲1.0億円、計画比▲0.6億円

営業損益 **▲1.7** 億円

- 中国はコロナ禍の影響が続く
- 中国以外は事業環境正常化、シンガポールを中心に売上拡大
- 各国で異なるシステム基盤の共通化を進め、アフターコロナの成長加速目指す

【通期計画】売上高22.3億円・営業損益▲2.1億円に対し、売上高の進捗率は32.8%

「サービスの流通創造」

■ IR担当窓口 経営企画室

TEL : 03-6830-5141 Mail : ir_inquiry@benefit-one.co.jp

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

本資料は、2023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、2022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。