

# 新・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  
東証プライム市場（2412）

2023年5月11日

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

会員基盤は着実に成長 コロナ収束・システム本格稼働により  
内部・外部の環境が整い決済事業立ち上げフェーズへ

## JTBベネフィット統合



## コロナ長期化



## システム開発遅延



### 会員基盤の拡大

会員数 633万人 ⇒ **948万人**  
売上高 179億円 ⇒ **252億円**

### ワクチン事業発足

接種回数 **95万回**  
売上高 **37億円**

### 利用回復 / 差別化戦略

想定から 1 ~ 2 年の遅れ

**2023年3月期 売上高 423億円**

(前・中期経営計画の進捗率 70%)

**2023年3月期 営業利益 104億円**

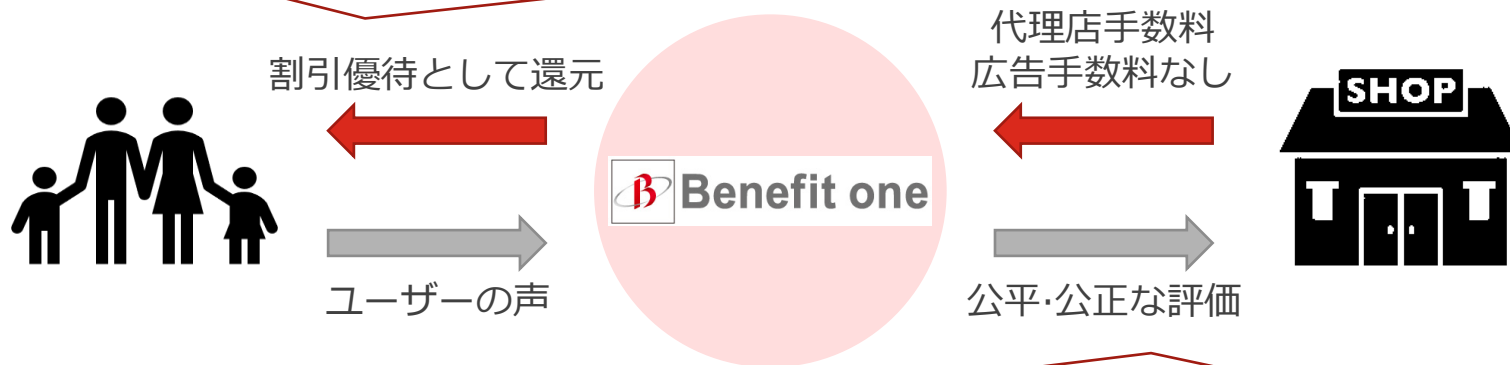
(前・中期経営計画の進捗率 50%)

**時間軸に遅れはあるものの 世界観達成に向けて一定の成果**

～ベネフィット・ワン 企業理念～

人と企業を繋ぐ 新たな価値の創造を目指し  
サービスの流通創造を通して人々の心豊かな生活と社会の発展に貢献する

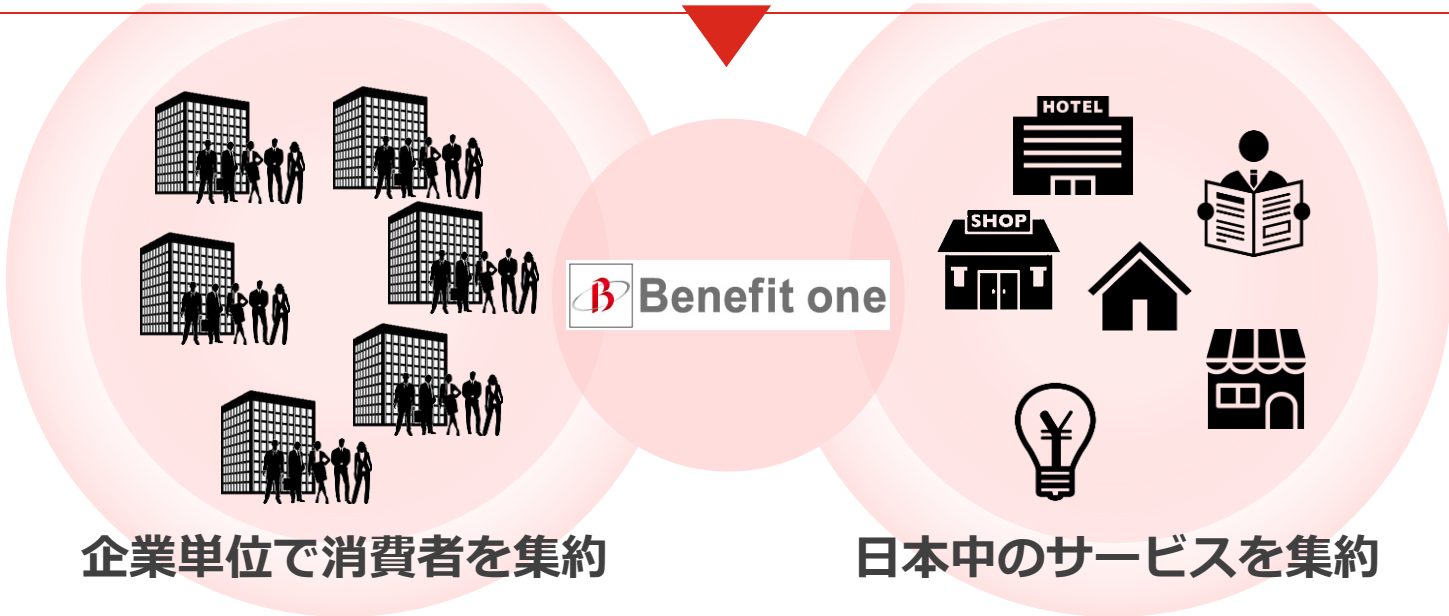
卸値価格による、市場最安値でのサービス提供



サービスの適正評価による比較検討  
広告に関わる紙・配送、中間で携わっている人や資源のリソースが不要

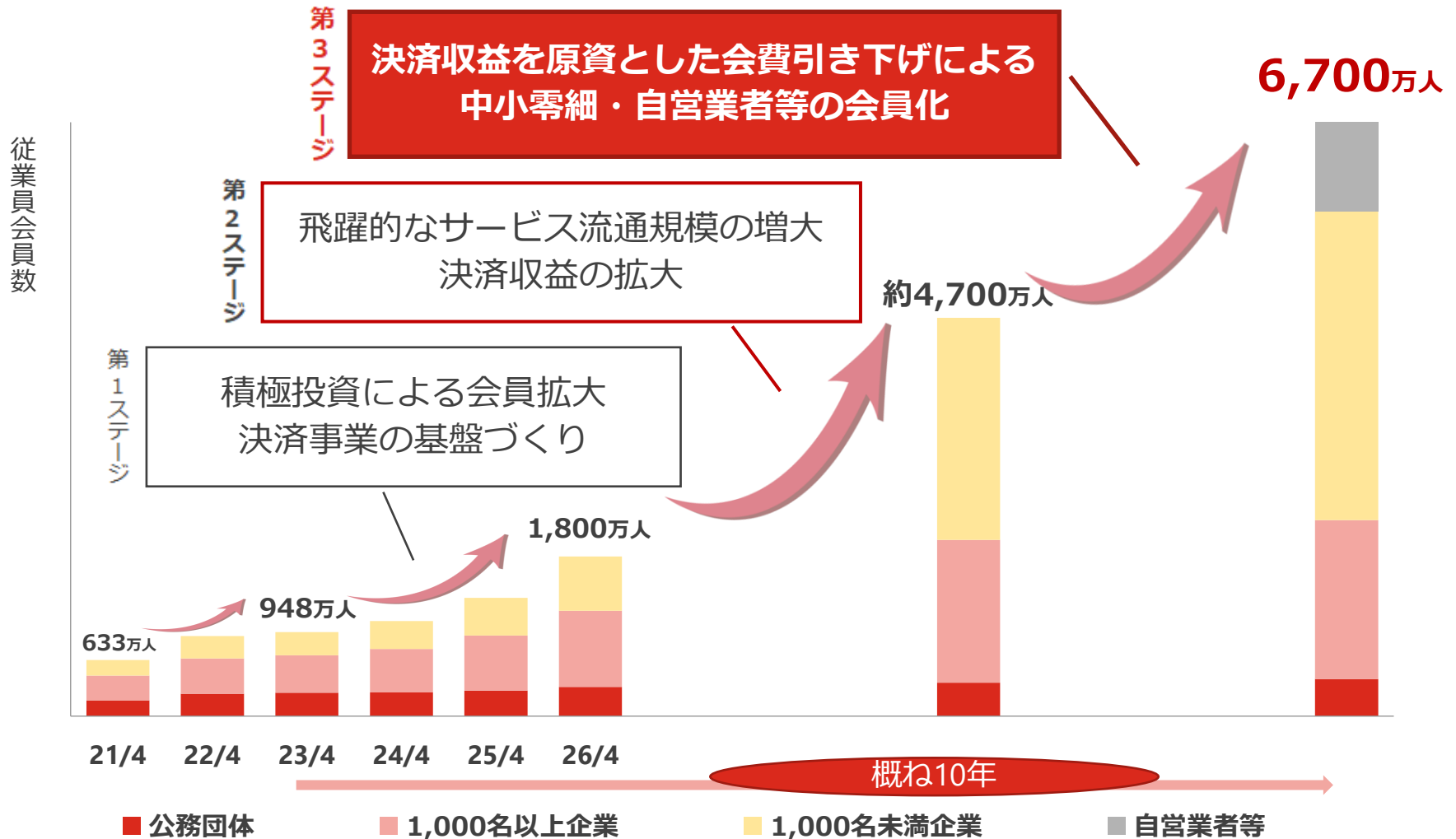
中間工程を省いた  
新たなサービス流通インフラの構築を目指す

## 職域に注目し、日本人全員が使う社会インフラを構築



既に就業人口の約6人に1人をネットワーク化  
BtoEの強みを活かし、さらに会員拡大を加速

## 収益構造の多重化による飛躍的な成長で概ね10年での達成を目指す

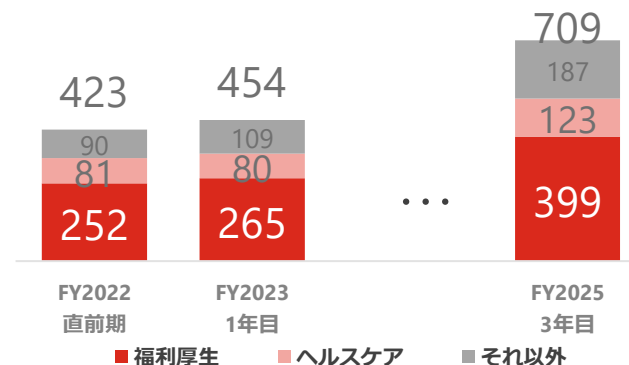


国内最大のBtoEプレイヤーとしての強みを更にステージアップ  
3年後 売上高709億円、営業利益225億円を計画

## 売上高

(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	計画		
福利厚生	252	265	399	158%
ヘルスケア	81	80	123	151%
ペイメント	0.2	0.3	12	-
その他	90	109	175	195%
<b>売上高</b>	<b>423</b>	<b>454</b>	<b>709</b>	<b>168%</b>

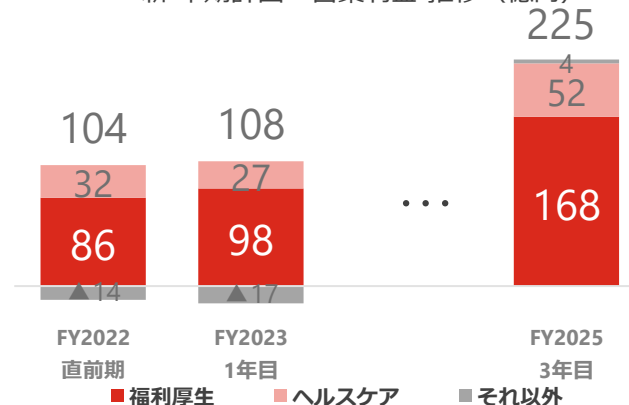
新・中期計画 売上高 推移 (億円)



## 営業利益

(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	計画		
福利厚生	86	98	168	197%
(営業利益率)	(34%)	(37%)	(42%)	
ヘルスケア	32	27	52	165%
(営業利益率)	(39%)	(34%)	(42%)	
ペイメント	▲0.6	0.3	7	-
その他	▲13	▲17	▲3	22%
<b>営業利益</b>	<b>104</b>	<b>108</b>	<b>225</b>	<b>216%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>24.6%</b>	<b>23.8%</b>	<b>31.7%</b>	<b>-</b>

新・中期計画 営業利益 推移 (億円)



1年目は投資期間とし、2年目以降の加速度的な成長にそなえる

目指す世界観や方向性は変えず、達成までの時間軸のずれを調整

## 福利厚生 会員の拡大・利用促進

従業員会員数 **1,800万人**

年間利用率 **50%**

就業人口の4人に1人以上が会員/会員の2人に1人が利用

- 営業体制の増強と効率化  
マーケティング投資による認知拡大
- 利用促進による満足度向上
- “給トク払い”による魅力付け

## 決済事業の収益化

年間利用額 **800億円**

年間売上高 **12億円**

2年目に単月黒字化 3年目から利益貢献

- 会員基盤の拡大と導入・利用の促進
- コンテンツの質と量の拡充
- “給トク払い”の認知度向上

## ヘルスケアサービスの拡大

健診受診者数 **153万件**

特定保健指導 初回面談数 **38万件**

3年間で健診・特定保健指導 売上高+146%

- 健診・特定保健指導の連携強化
- 福利厚生との連携強化
- ワクチン新事業の立ち上げ

重要指標

重要成功要因

## BtoEプレイヤーとしての立ち位置をより強固に

※“給トク払い”…給与天引きの仕組みを活用した当社独自の決済サービス  
顧客企業ごとに購買情報をとりまとめて決済代行を行うことで流通コストの低減を実現

## 福利厚生の導入機運・利用機運がともに高まる

社会の大転換

人手余り⇒

### 人手不足

有効求人倍率 前期比+0.15pt

※出典:「地域経済報告(さくらレポート、2023年4月)」

賃金停滞⇒

### 賃金上昇

賃金上昇 年間2.1%

※出典:「毎月勤労統計調査 令和4年分結果速報」(厚生労働省)

デフレ⇒

### インフレ

物価上昇 年間3.2%

※出典:「消費者物価指数(CPI)」(総務省統計局)

課題

(企業)



賃金の上昇以外にも人的資本へ投資して  
優秀な人材を確保したい

健康経営やDX推進によって  
生産性を高めたい

従業員満足度の高い  
効果的な人材施策のニーズ

物価高の中で安くモノ・サービスを  
手に入れたい

コロナ禍で我慢していた  
消費活動を再開したい

物価高を吸収できる  
割引サービスのニーズ

(従業員)



## 会社制度による社員の支援策として 福利厚生サービスの魅力が高まっている



## 多様性を受け入れた、公平・公正な経営が必要に

従来からのサービスの特性



性別・年齢・働き方や  
会社規模・地域にかかわらず利用可能な  
公平・公正なサービスを提供

社  
会  
背  
景

同一労働  
同一賃金

人的資本  
経営

ESG経営

サステナビ  
リティ経営

ガバナンス・人的資本経営の観点から  
これからは全ての従業員に対して  
平等な福利厚生の導入が必要に

会員拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

ヘルスケア  
サービスの拡大

## 中小企業・非正規を含め福利厚生サービスが必需品に

## 市場への普及率を背景にマーケットの拡大加速が見込まれる

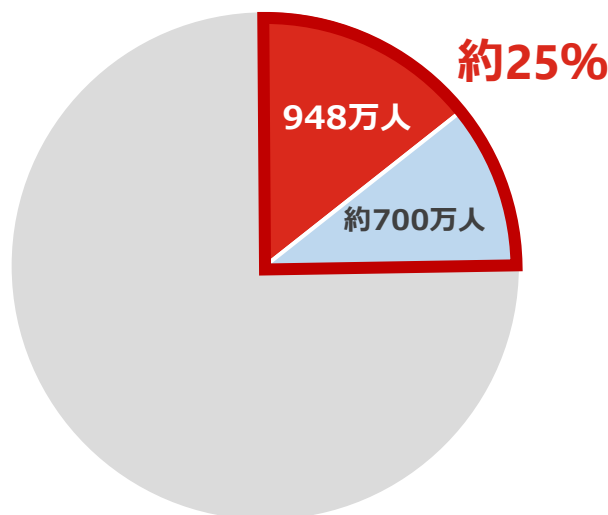
会員拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

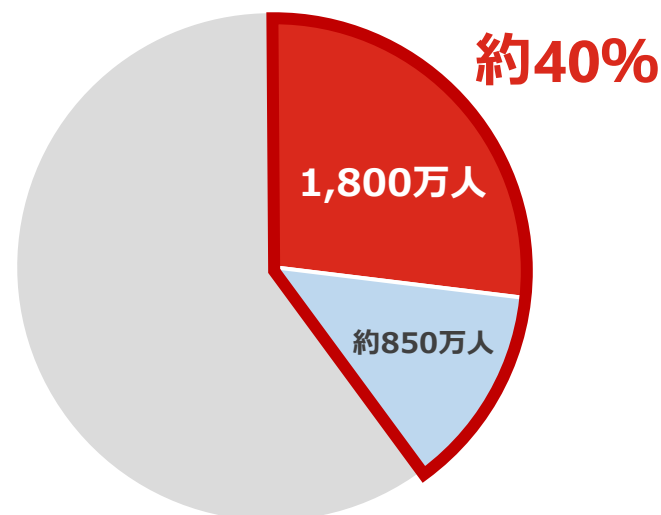
ヘルスケア  
サービスの拡大

<就業人口 約6,700万人に対する福利厚生アウトソーシングサービスの普及率> ※当社推計

2023年4月



2026年4月（予想）

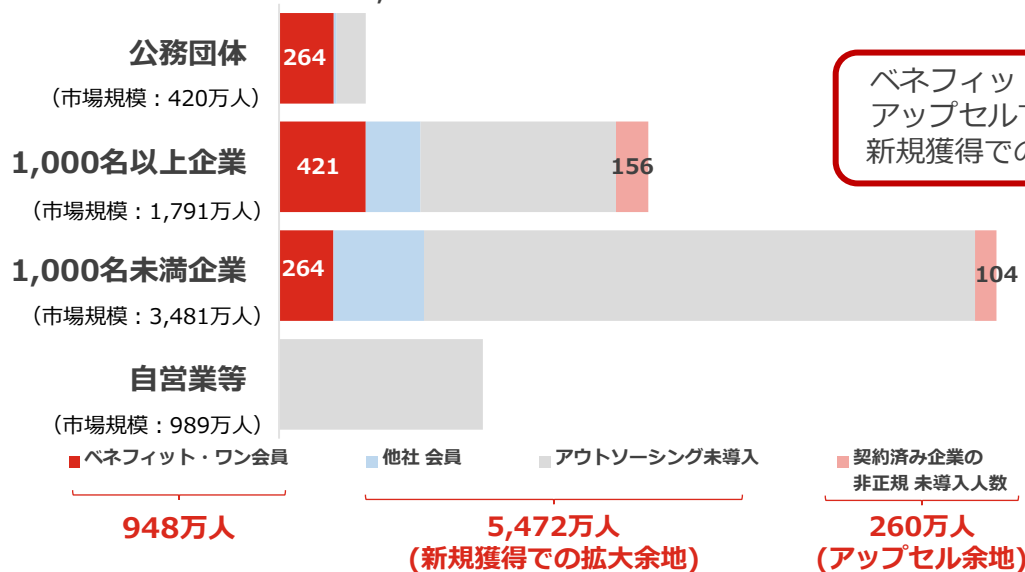


■ ベネフィット・ワン会員    ■ 他社 会員    ■ アウトソーシング未導入

## 3年の間に市場への普及率が3割を超え 世の中へ急速に広まるフェーズへ

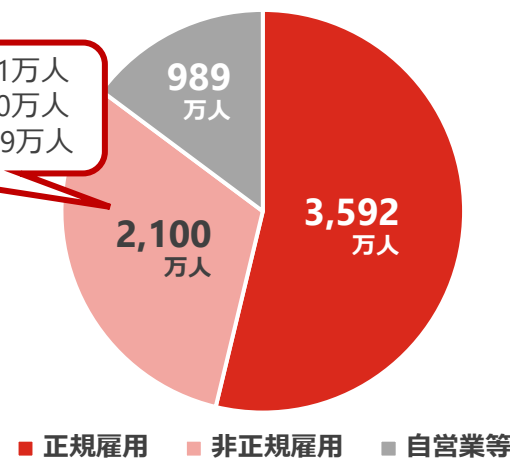
## 公務・大手の伸びと中堅中小・非正規市場への広がり

<就業人口 約6,700万人の内訳・普及状況>



<就業人口の非正規割合>

ベネフィット・ワン会員 101万人  
アップセルでの拡大余地 260万人  
新規獲得での拡大余地 1,739万人



※2023年4月時点 当社推計  
市場規模：「令和3年経済センサス-活動調査 速報集計」（総務省統計局）を基に作成

## ～ 3カ年での注力ターゲット ～

新規獲得

1,000名以上企業

1,000名未満企業

アップセル

契約済み企業の  
非正規拡大

## 市場セグメント別に効果的な施策を展開

### 新規獲得

#### 1,000名以上企業

<非正規社員の多いサービス業>



福利厚生のサプライヤネットワークを活用し  
非正規も含めた人材確保ニーズに応える

<内製化企業>



グループ会社等で内製化している  
企業のアウトソーシングニーズに応える

現状 421万人 ➔ **2026年4月 会員数目標 785万人**

#### 1,000名未満企業



マーケティング投資による流入増加



外部リソース・JTB等の代理店強化

現状 264万人 ➔ **2026年4月 会員数目標 563万人**

### アップセル

#### 契約済み企業の非正規拡大



パート・アルバイトに対する福利厚生サービス導入を促進  
ベネフィット・ワン 『パート・アルバイト割』 4月開始  
～雇用形態に関わらず、従業員に“平等の福利厚生”の提供を目指す企業をサポート～

株式会社ベネフィット・ワン(本社：東京都新宿区 代表取締役社長 白石 徳生)は、企業・団体で働くパート・アルバイトの方々に対する福利厚生サービスの導入促進を目的に、『パート・アルバイト割』を2023年4月より提供開始いたします。

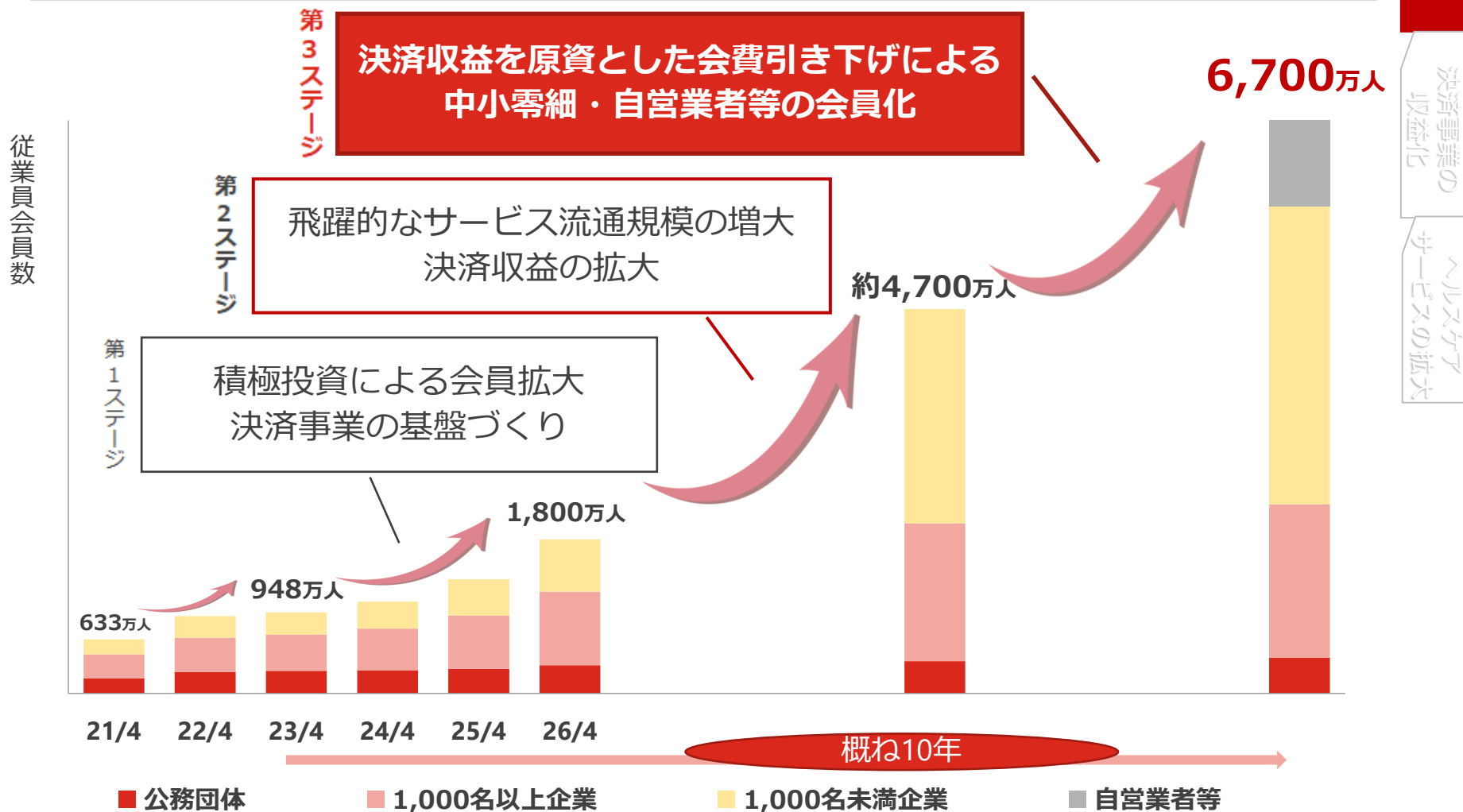


『パート・アルバイト割』開始  
情宣活動を積極的に行い  
同一労働同一賃金の実現に取り組む

3カ年 アップセル目標 **123万人**

注カターゲット 1,471万人に公務団体 329万人を加え、  
2026年4月に従業員会員数1,800万人を目指す

## ペイメント事業の拡大と両輪で、概ね10年での達成を目指す



インフレ・物価高対策の解決策として、割引メニューの利用を促す

会員拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

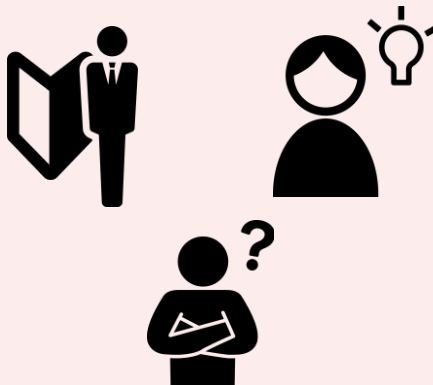
ヘルスケア  
サービスの拡大

## 積極的な利用促進施策

 Benefit one



企業担当者と  
連携した利用促進



会員属性ごとの  
利用促進



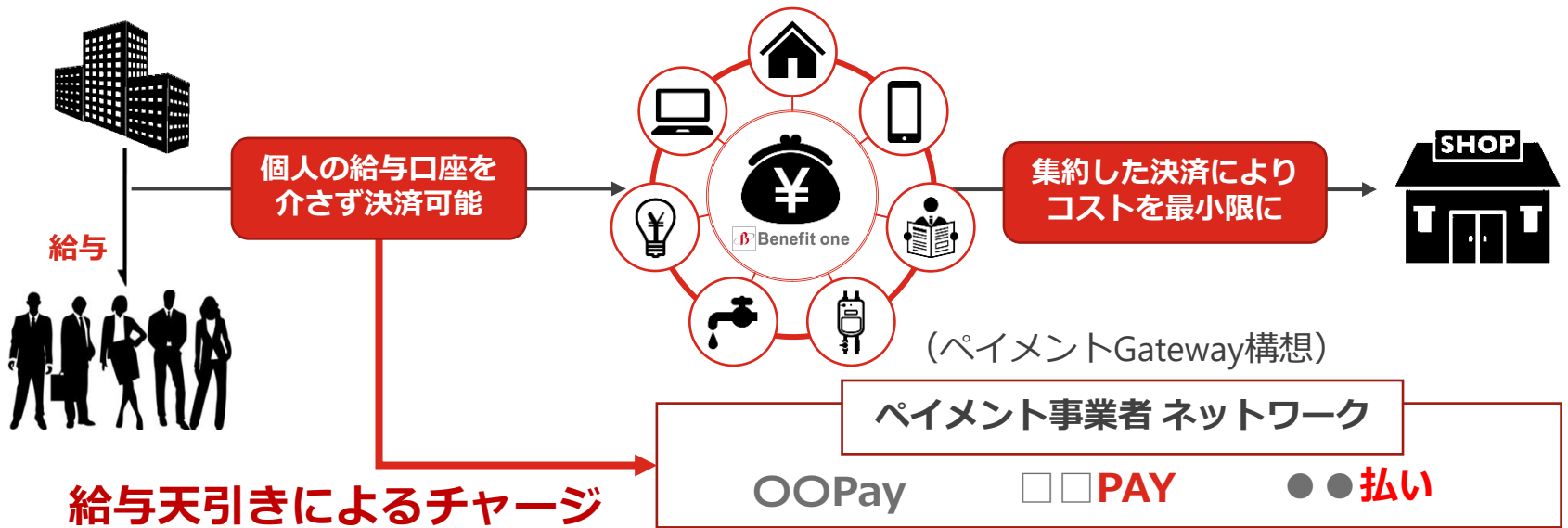
UI/UXの改善による  
利用促進

## 決済事業の収益化に向けた利用促進を力強く実施

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

**天引き額を企業へ請求**  
貸し倒れリスクを最小限に

**企業ごとに集約しての決済**  
集約した決済によりコストを最小限に



## BtoEの強みを活かし ローコスト・ローリスクの決済を実現

## 給与天引きスキームによる“給トク払い”や福利厚生社宅を普及

### 生活に密着するサービスを中心に開拓・利用促進

2023年3月～  
 ペイメントGateway 第1号  
 au PAY ギフトカード リリース



給与デジタル払いの解禁を背景に  
 “給トク払い”を活用したチャージ手段の  
 ニーズが高まる

2023年6月（予定）～  
 Netflixの“給トク払い” リリース



地域格差のないデジタルコンテンツとして  
 幅広く訴求  
 今後もキラーコンテンツの開拓に注力

### 福利厚生社宅の啓蒙活動

提携先企業と協力し、給与から生活固定費を天引きする体験を広める

※福利厚生社宅 …企業が社宅物件を借り上げ、従業員から家賃を回収するスキーム  
 一定の要件を満たした場合、現金給付の家賃補助に比べて可処分所得が増加

会費拡大  
 利用促進

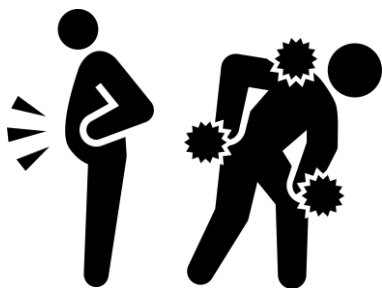
決済事業の  
 収益化

ヘルステク  
 サービスの拡大



従来の従業員の健康管理に加え、感染症対策も健康経営の大きな柱に

## 生活習慣病の予防・改善



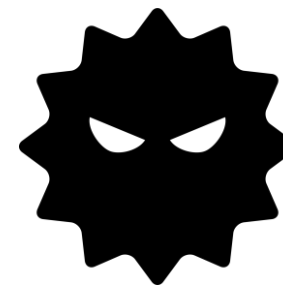
健診予約代行  
特定保健指導

## メンタルケア



ストレスチェック

## 感染症対策



ワクチン接種支援

企業の健康経営における課題を総合的に支援

健康経営を背景に健診受診率が向上し、人手不足を背景とした外注化が加速

## <FY2022直前期>

7,520万人

就業人口6,700万人+40歳以上被扶養者820万人



※1

健診受診率65%

受診者4,800万人



※2 代行機関へのアウトソーシング市場  
アウトソーサー活用率5.6% (275万人)  
うち当社シェア24% (67万人)

## <FY2025 (当社推計)>

7,520万人

就業人口6,700万人+40歳以上被扶養者820万人



健診受診率70%

受診者5,200万人

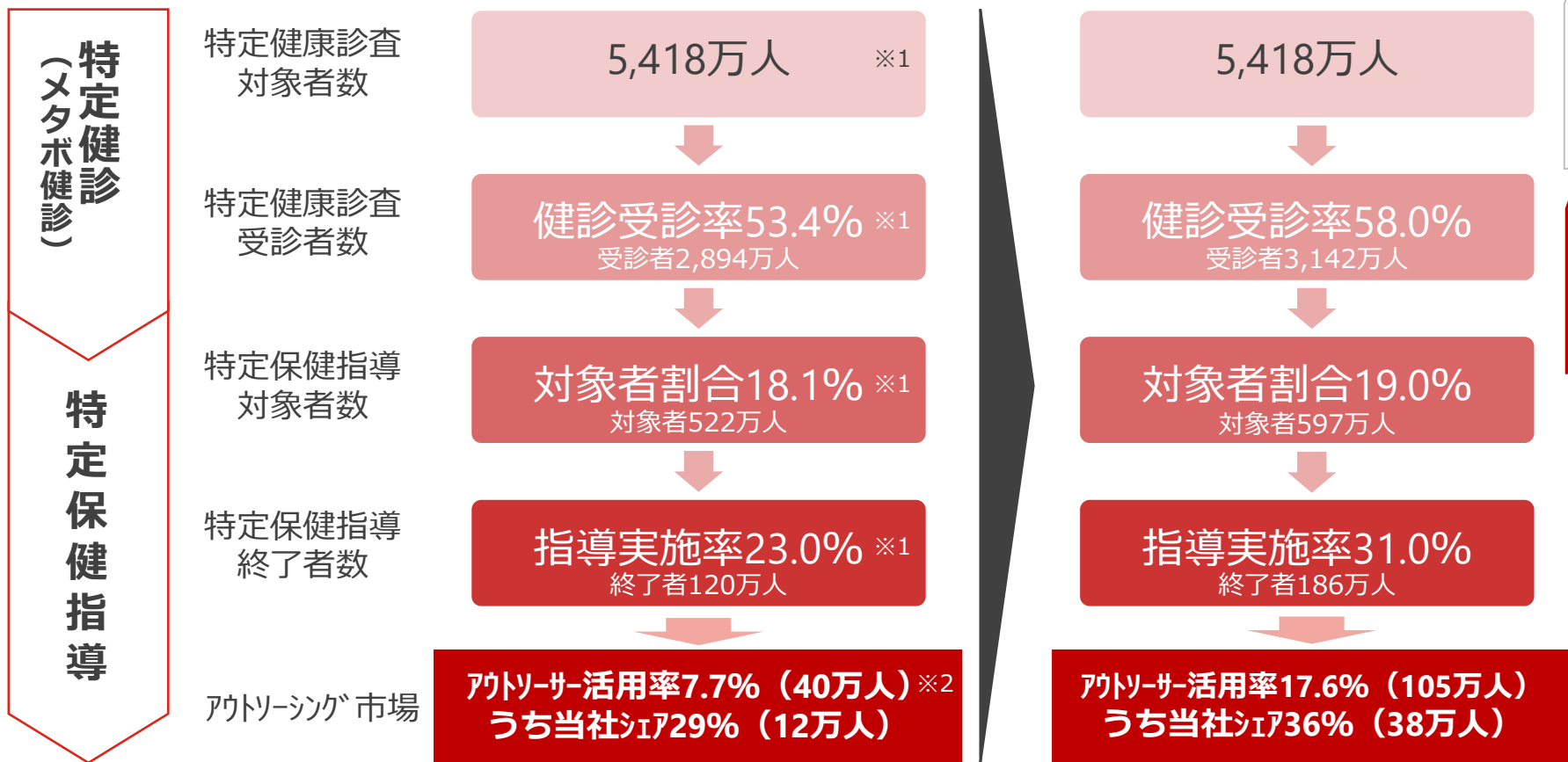


代行機関へのアウトソーシング市場  
アウトソーサー活用率8.5% (447万人)  
うち当社シェア34% (153万人)

(※1) 健診受診率は当社推計

(※2) 参考：株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場と先進健保動向 2021」を基に当社推計

## 成果重視制度への対応や実施率向上に向けて専門業者への外注加速



特定健診  
(メタボ健診)

特定保健指導

会費拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

ヘルスケア  
サービスの拡大

(※1) 出典：厚生労働省「2020年度 特定健康診査・特定保健指導の実施状況」

(※2) 市場規模は当社推計。アウトソーシング活用率とは特定保健指導対象者に占めるアウトソーサーを活用した保健指導終了者の割合を表す

## 強みを活かした攻略先の選択と集中で効果的・効率的な営業を推進

事業機会

### 第4期 特定健診・特定保健指導

FY2024～ 成果重視のアウトカム評価導入  
実施率向上に向けた健診当日の保健指導拡大

### コラボヘルス推進

データヘルス・健康経営推進に向けた  
事業主と保険者の積極的な連携強化

当社の強み

業界トップシェアの  
受託実績で培った  
ノウハウ・ネットワーク

健診と保健指導の  
ワンストップ  
ソリューション

福利厚生  
顧客基盤を活かした  
効率的な営業連携

ターゲット

事業主	大手企業	公務団体	中堅・中小企業	自営業者等	
保険者	単一健保	共済組合	総合健保	協会けんぽ	市町村国保
被保険者数	992万人	456万人	670万人	2,479万人	—

※出典:「我が国の医療保険について」(厚生労働省)、「『年齢階級別加入者数調査』(令和4年10月末現在)の結果(概要)」(健康保険組合連合会)

## 大手企業(単一健保)や公務団体(共済組合)への選択と集中

BtoEのネットワーク・コロナワクチン事業のノウハウを活かし、  
インフルエンザワクチン接種支援を含む感染症対策サービスを提供

会費拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

ヘルスケア  
サービスの拡大

## 福利厚生の一環として ワクチン接種の機会を職域で提供

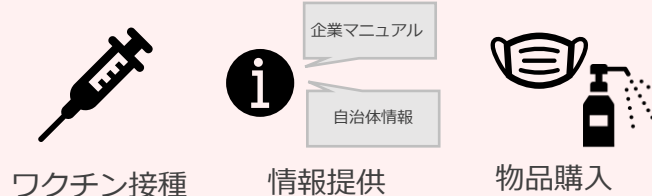
感染症対策が健康経営の大きな柱に



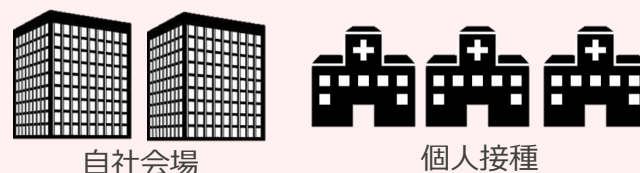
## インフルエンザワクチン接種を含む 感染症対策の支援サービスを提供

感染症対策がBCPの必須事項に

### 感染症対策のトータルサポート



### インフルエンザワクチン接種



## 感染症対策サービスで、企業の健康経営・BCP対策を支援

## 健診・保健指導の取引拡大に加えて、利益率向上に取り組む

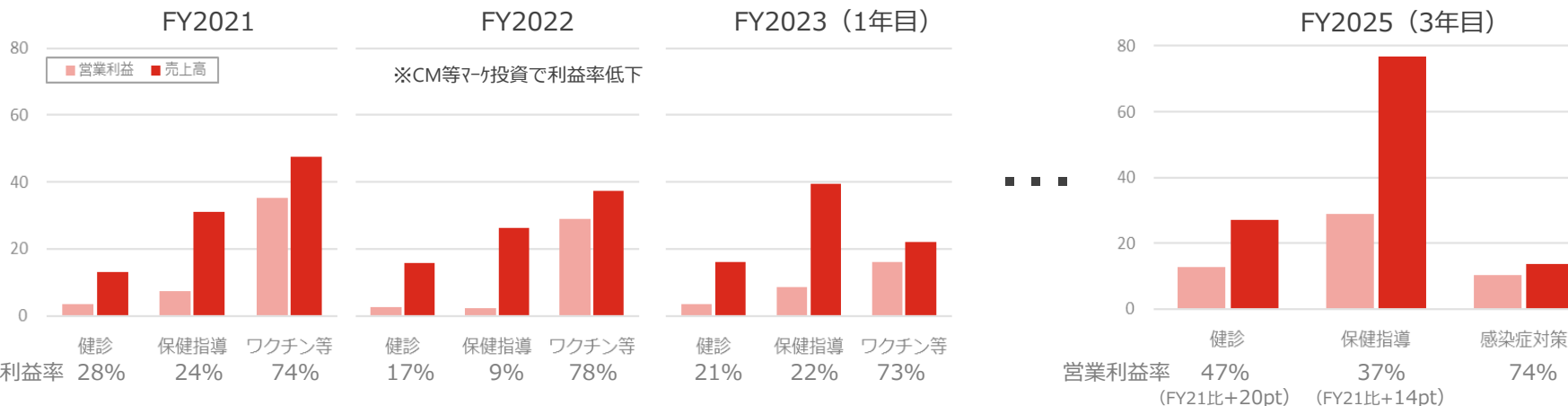
会社拡大  
利用促進

決済事業の  
収益化

ヘルスケア  
カービスの拡大

### 事業別売上高・営業利益・営業利益率の変化

(単位：億円)



#### ➤ 原価低減 (労務費、紙/配送費等の低減)

自動化 デジタル化	健診	<ul style="list-style-type: none"> <li>健診結果：紙 ⇒ デジタル化</li> <li>予約受付：システム刷新、Web比率向上</li> </ul>
	指導	<ul style="list-style-type: none"> <li>案内物や請求等：紙 ⇒ デジタル化</li> <li>面談調整のオートマッチング化</li> <li>対象者データ取込の自動化</li> </ul>
標準化	健診結果の共通フォーマット化	
選択と集中	原価率の低い巡回健診の受注増加	

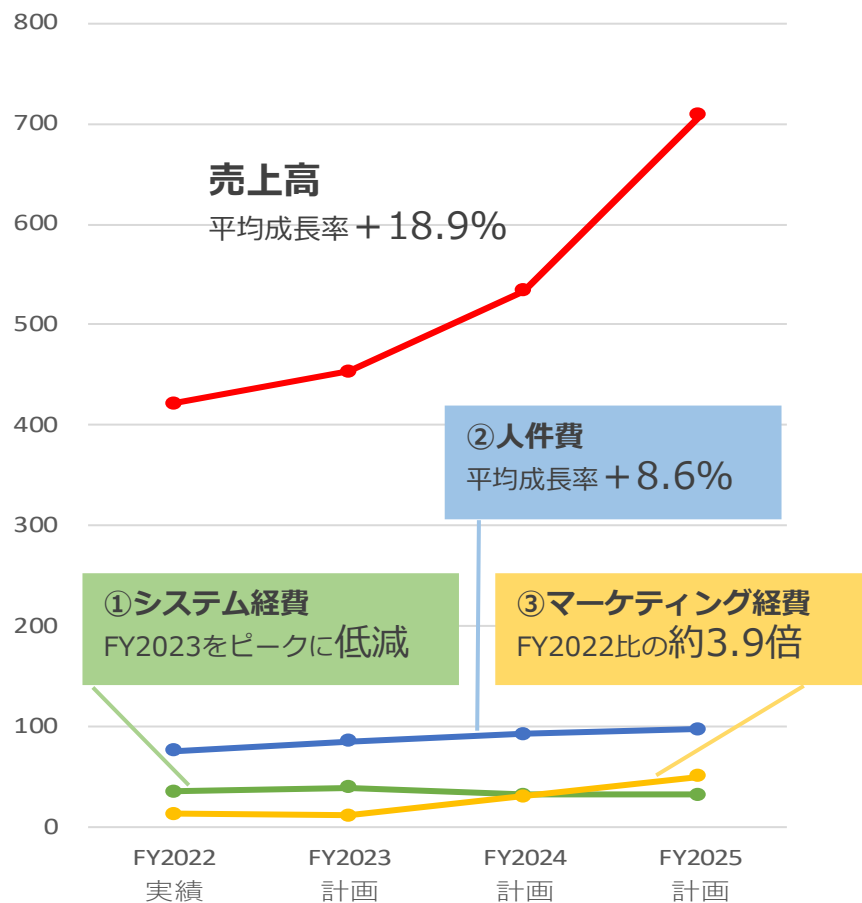
#### ➤ 営業効率化

- 福利厚生との協業
- 単一健保・共済組合への集中営業
- 健診・保健指導の当日実施の拡大

## 効果的・効率的な経費コントロールで利益率向上目指す

(単位：億円)

### 売上高と主要経費の伸び



### ①システム経費

- 3年後にIT要員内製化8割目指す
- 開発/運用の内製化を進めることで経費抑制
- 社内へのノウハウ蓄積により開発・改善スピード向上を目指す

### ②人件費（人材投資）

- 継続的な待遇改善を実施
- 開発内製化に向けたエンジニア採用を強化
- 業務のデジタル化や外部化推進により、業容拡大に連動しない効率的な体制を構築

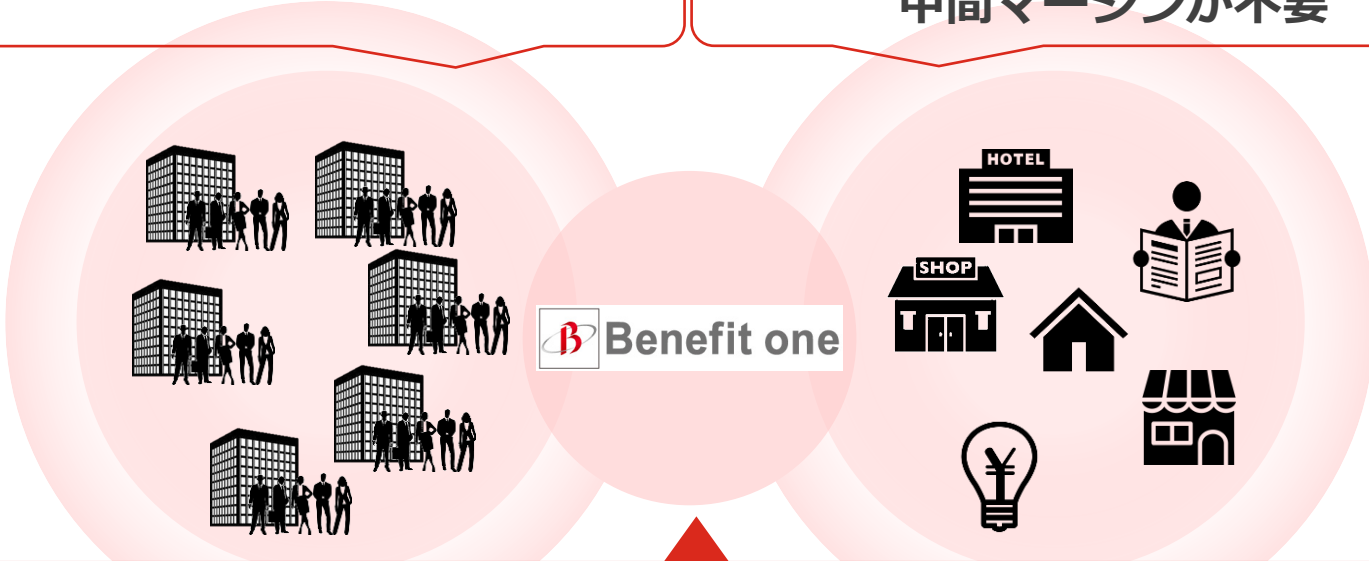
### ③マーケティング経費

- 認知度向上や会員拡大、決済事業の基盤づくりのための積極投資
- 投資対効果を検証しながら、より効果的・効率的なマーケティングを実施

## 職域に注目し、日本人全員が使う社会インフラを構築

市場最安値でのサービス提供

広告に関わる紙・配送、  
中間マージンが不要



### 企業・従業員・サプライヤ とともにメリットのある流通網を構築



## サステナビリティを巡る課題を事業活動へ融合

当社の事業活動	密接な関係	ESG観点での貢献
<p>新たなサービスインフラの構築</p>		<p>E 中間工程を省くことによる、紙・配送や資源の極小化 インターネットマッチングによるデッドストックや機会ロス解消</p> <p>S 商品の付加価値そのままの価格でサービスを提供 適切な評価に基づく比較検討が可能</p>
<p>福利厚生サービス</p>		<p>S 会社施策として、従業員のウェルビーイング向上を支援</p> <p>G 性別・年齢・働き方やライフステージ、会社規模・地域に関わらず、 多様なニーズに合わせて等しく利用可能</p>
<p>ヘルスケアサービス</p>		<p>S 社員の健康・安全をサポートし健康寿命を増進 ウェルビーイング向上・創出する付加価値の最大化</p> <p>G 感染症対策による事業継続性の確保</p>

## 事業拡大のため積極的に人材へ投資し、さらなる社会価値を創造

<p><b>自社サービスの活用</b></p> <p>教育、余暇充実、健康増進等の多様な従業員ニーズに合わせた自社サービスを活用し優秀な人材を確保</p>	<p><b>地方拠点の拡充</b></p> <p>地方拠点を拡充し多様な働き方に対応 地方での雇用創出にも貢献</p>	<p><b>外部ネットワーク活用</b></p> <p>社員やOB/OG、取引先や会員のネットワークを積極的に活用</p>	<p><b>専門人材の体制強化</b></p> <p>競争優位性の確保のため エンジニア等の専門人材を積極採用</p>
-------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------

人と企業を繋ぐ 新たな価値の創造を目指し  
サービスの流通創造を通して人々の心豊かな生活と社会の発展に貢献する

インフレ

人的資本経営

コロナ収束  
ニューノーマル

同一労働同一賃金

人手不足・  
優秀人材確保

ESG経営

答えは、  
「ベネワン」。

社会保険料負担増  
税金負担増

# 「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](mailto:ir_inquiry@benefit-one.co.jp)

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

本資料は、2023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、2023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。