

2024年3月期第2四半期 決算説明会 -中期成長戦略の進捗-

株式会社ベネフィット・ワン
東証プライム市場（2412）

2023年11月15日

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

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	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	当初計画 (5/11公表)	修正計画 (11/14公表)		
福利厚生	252	265	265	399	158%
ヘルスケア	81	80	68	123	151%
↳うちコロナワクチン	37	17	5	0	-
ペイメント	0.2	0.3	0.3	12	-
その他	90	109	109	175	195%
売上高	423	454	442	709	168%

中期計画 売上高 推移 (億円)



営業利益

(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2023	FY2025	3カ年伸び率
	直前期	当初計画 (5/11公表)	修正計画 (11/14公表)		
福利厚生 (営業利益率)	86 (34%)	98 (37%)	98 (37%)	168 (42%)	197%
ヘルスケア (営業利益率)	32 (39%)	27 (34%)	17 (25%)	52 (42%)	165%
↳うちコロナワクチン	29	12	2	0	-
ペイメント	▲0.6	0.3	0.3	7	-
その他	▲13	▲17	▲17	▲3	23%
営業利益	104	108	98	225	216%
営業利益率	24.6%	23.8%	22.2%	31.7%	-

中期計画 営業利益 推移 (億円)



※コロナワクチン事業はFY2023のみ見込んでいたため、FY2025の計画は据え置き

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

重要指標

① 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

② 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

③ 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取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
Copyright Benefit One Inc.

ニーズの高まりを受け、市場への普及率も背景にマーケット拡大が加速

<福利厚生ニーズの高まり>

<福利厚生の浸透>

<p>人手不足 賃金上昇 インフレ</p>	<p>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</p>
<p>人材獲得・定着課題</p>	<p>公平な待遇改善</p>
<p>従業員満足度の高い 効果的な人材施策のニーズ</p>	<p>多様性を受け入れた サステナブルな 人的資本経営の必要性</p>
<p>物価高を吸収できる 割引サービスのニーズ</p>	

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割を超え急速に広まるフェーズへ

中小企業・非正規を含め福利厚生サービスが必需品に

市場セグメント別に効果的な施策を展開

セグメント		2023年4月 実績	2026年4月 目標	主な施策
新規 獲得	大手企業 1,000名以上企業	421万人	785万人	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス業⇒サプライヤー網の活用 ・内製化企業⇒外注化ニーズへの対応
	中堅・中小企業 1,000名未満企業	264万人	563万人	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング投資による流入増加 ・外部リソースやJTB等の代理店強化
	公務団体	264万人	329万人	<ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケアとの協業
アップ セル	契約済み企業 非正規拡大	※上記に含む	123万人 (対象：260万人)	<ul style="list-style-type: none"> ・同一労働同一賃金の実現をサポート ・『パート・アルバイト割』
福利厚生会員数		948万人	1,800万人	

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

人手不足やインフレを背景に待遇改善・人材定着策として福利厚生を拡販

サービス業界を中心に非正規社員も含めた導入が進む

人手不足感の強い業界を中心に 営業活動を実施

<非正規社員の多いサービス業>



<内製化企業>



サプライヤー向け カンファレンスを開催

Benefit one

ベネフィット・ワン カンファレンス 2023

福利厚生の最新トレンドと、今後のベネフィットステーションのサービス戦略

本カンファレンスでは、福利厚生市場のトレンドと、現在、約1,162万人(約1.6万人)にご利用いただいている「ベネフィット・ステーション」をはじめ貴社の新規顧客、リピーター獲得にご活用いただける、法人向け施策の可能性について、弊社の今後の方針と合わせてご案内させていただきます。

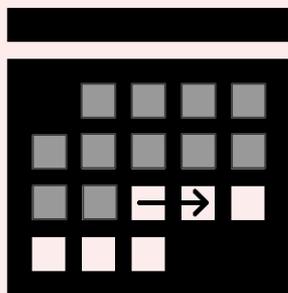
今年は初の試みとしてサービス業における福利厚生のトレンドに關しましても講演いたします。経営者の皆様、人事・総務部門の皆様に福利厚生が経営課題に与える影響、実現性の高い取り組み事例を交えてご紹介いたしますので必ずお誘いの上、ご参加いただけますようお願いいたします。

上期の大手入会は前期比で約2倍

下期以降の加入検討団体も前年同期比で約2倍

新システムの安定運用を優先 下期に大型マーケティング投資予定

マーケティング投資等
一部施策を先送り



動画コンテンツを作成・活用
セミナーの定期開催



ONLINE 参加無料

好評につき11月までシリーズ開催!

**今社員が本気で喜ぶ
最適な福利厚生はこれ!!**

実行効果の高い人気セミナー

インフレが進む中で従業員の経済負担が必要なかきまらされる。従業員の定着を減らせる実行効果の高い福利厚生をご紹介

・9月25日(月) 15:30~16:30 ・11月9日(木) 14:00~15:00
 ・9月19日(水) 14:00~15:00 ・11月29日(水) 14:00~15:00
 ・10月26日(木) 14:00~15:00

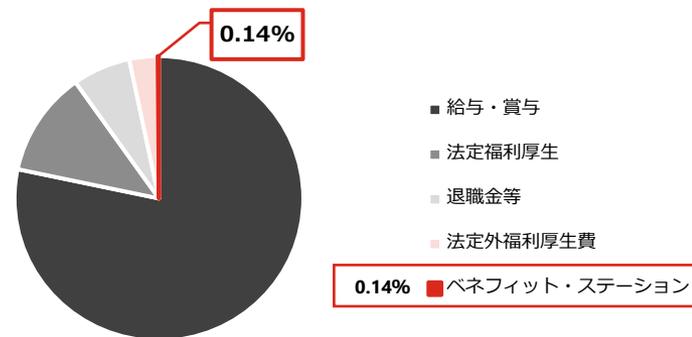
※参加費は出席料のみで無料です。

上期の中堅・中小入会社数のうち、約3割がNetflixのバンドルプラン
マーケティング施策と併せ、代理店の積極活用により会員拡大を目指す

進捗に遅れはあるものの、徐々に反応好転

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導入コストの予算感を可視化
処遇改善施策としての有効性を訴求

総人件費におけるベネフィット・ステーションの費用割合



※当社推計

大手金融機関など来期に向けた大手企業の非正規拡大検討も徐々に増加

上期は新サイトリニューアル対応に注力 下期に各種施策を順次実行

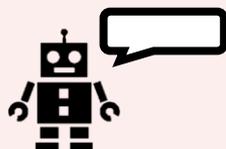
2023年度 上期

新システムの安定運用を優先

4月に新サイトリニューアル、継続改修



ユーザー向け新サイト利用方法の案内充実



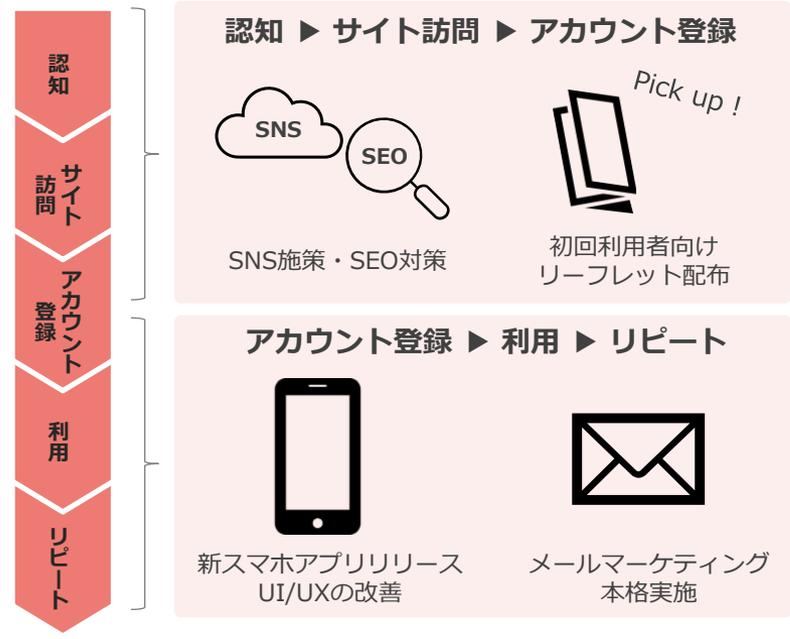
チャットボットの導入



利用説明動画・FAQの充実

2023年度 下期～

利用に至るプロセスごとの施策を強化



利用率向上のため、サービス品質の向上と利用促進を並行して進める

既存コンテンツに加え、新規提携コンテンツの利用が伸長

2022年度開始 人気コンテンツ

ガソリン全国平均価格から
5円/ℓ 割引



注文金額から
2% 割引



Amazonでの買い物がいつでも **2.5% 割引**



誰しものが使うサービスを中心に利用拡大
引き続きコンテンツ開拓に注力

2023年7月

ペイメントGateway 拡充

コンビニ等での日常的な買い物がいつでもお得に



1.5% 割引



0.5% 割引



0.5% 割引



給与デジタル払いの解禁も追い風に
“給トク払い”を活用した
お得なチャージ手段のニーズが高まる

※「au Pay ギフトカード」は2023年3月提供開始

インフレ増税下での家計応援施策として 生活に密着するサービスを中心に提携を拡大

10月のNetflixリリースに合わせ、地上波のテレビCMを放映



会員拡大
利用促進

決済事業の
収益化

ヘルステック
サービスの拡大

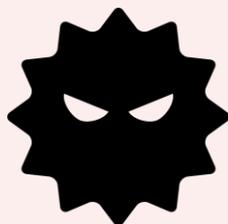
“給トク払い”認知度向上による、会員拡大・利用促進を図る

健康経営の関心高まりと人手不足が追い風

<健康経営の必要性>



生活習慣病の予防・改善や
メンタルケアによる
生産性の向上・組織の活性化



コロナ禍を経て
予防接種を含む感染症対策も
健康経営の重要課題に

<外注加速>



人事・健保の人手不足を背景に
専門業者への外注が加速

企業の健康経営における課題の総合支援が求められる

大手企業(単一健保)や公務団体(共済組合)への選択と集中

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

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

※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)

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	—

2022年度
受託実績

健診 受診件数	53万件 (構成比79%)	12.4万件 (構成比19%)	1.6万件 (構成比2%)	—	—
保健指導 初回面談件数	6.1万件 (構成比51%)	2.9万件 (構成比24%)	1.1万件 (構成比9%)	1.8万件 (構成比16%)	—

会社拡大
利用促進

決着事業の
収益化

ヘルスケア
カービスの拡大

強みを活かした新規営業は堅調、原価低減効果は来期以降

中期課題	2Q振り返り・今後の見通し
取引先 拡大	<p><健診></p> <ul style="list-style-type: none"> 共済組合の非常勤職員加入拡大等で既存取引先の受診者増加 来期に向けた新規営業は順調、健診・保健指導のセット受注も進む 全国規模の大型巡回健診の受託内定（2024年4月開始） <p><保健指導></p> <ul style="list-style-type: none"> 大型単一健保の営業に注力、効果は来期以降の見込み 来期からの成果重視のアウトカム評価開始に向け商品・システム準備中
利益率 向上	<p><健診></p> <ul style="list-style-type: none"> 足元では予約受付に係る品質改善のため運用コスト増（前期比+3.5pt） <p><保健指導></p> <ul style="list-style-type: none"> 拠点間の業務移管完了により労務費率改善（前期比▲0.7pt） 業務標準化・効率化に向けて取引条件見直し中 制度改定に合わせてシステム開発中、投資効果は来期以降見込み

会社拡大
利用促進

決済事業の
収益化

ヘルスケア
サービスの拡大

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

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の重要課題に

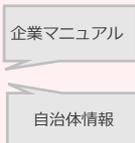
感染症対策のトータルサポート



ワクチン接種



情報提供



物品購入

インフルエンザワクチン接種



個別接種



自社会場

<感染症対策ポータルサイト>



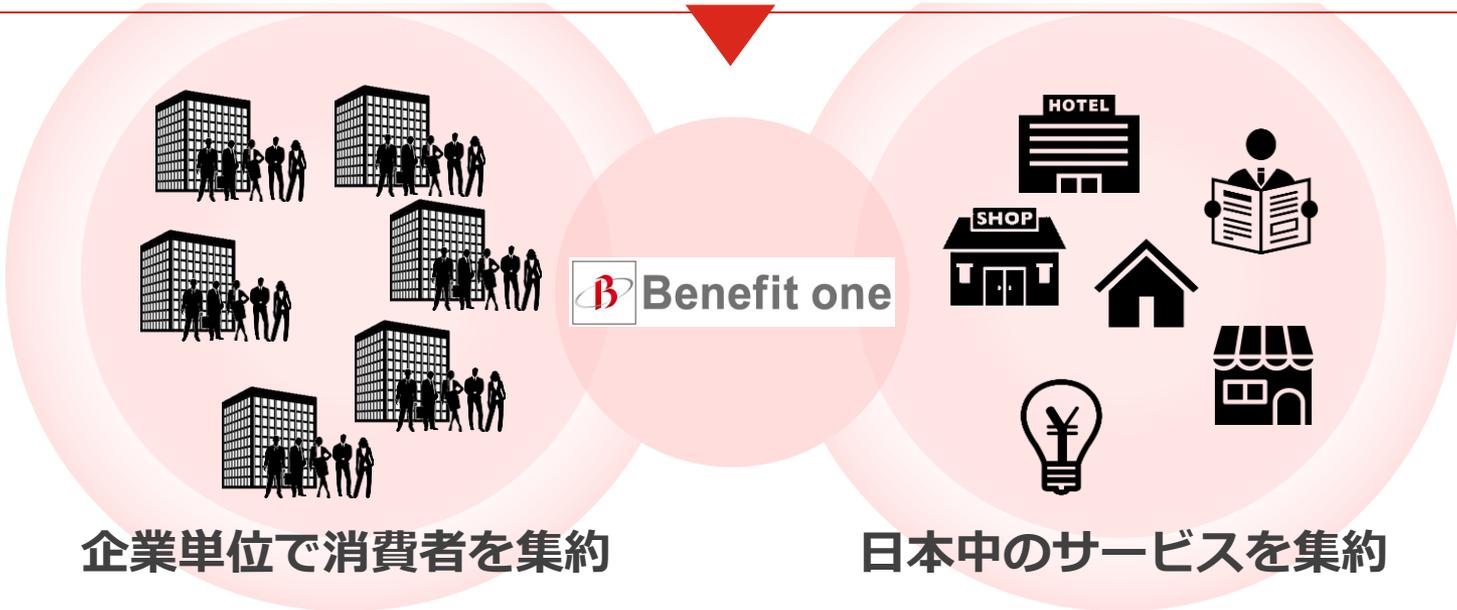
9月にサービスリリース

<提携医療機関の拡大>

全国の約3,000施設と契約済み

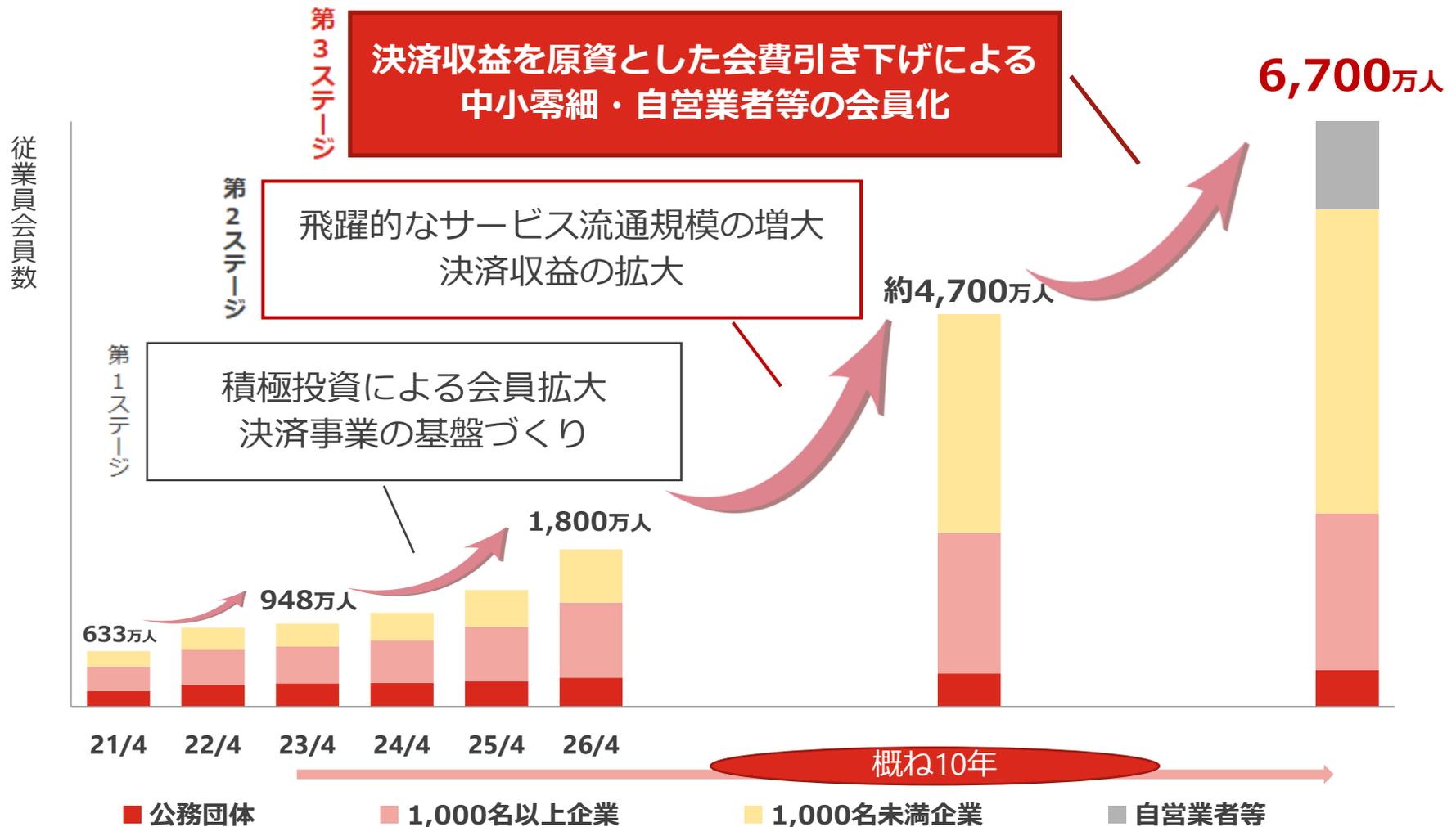
国主体の感染症対策から、企業主体の感染症対策へ

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



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しよう

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

答えは、
「ベネワン」。

人手不足・
優秀人材確保

ESG経営

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

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

本資料は、2024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、2023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。