

# 2024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）

2023年11月15日

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

上期コロナワクチン事業の取引縮小は想定内、経費未消化で計画利益上回る

単位：億円	2023年3月期 前期実績	2024年3月期 当初計画	2024年3月期 2Q累計	前年同期比	計画比
売上高	202.3	195.2	187.3	▲15.0 (▲7.4%)	▲7.8 (▲4.0%)
営業利益	48.2	31.6	35.4	▲12.8 (▲26.6%)	+3.8 (+12.2%)
経常利益	49.0	32.8	35.9	▲13.1 (▲26.8%)	+3.1 (+9.5%)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	37.5	21.7	24.1	▲13.3 (▲35.6%)	+2.4 (+11.3%)

「福利厚生」以外は概ね計画付近、TVCMマーケティング投資は下期後倒し

単位：億円	売上高		営業利益			
		前年同期比	計画比	前年同期比	計画比	
①福利厚生 パーソナル・CRM	133.4	▲0.7 (▲0.5%)	▲7.4 (▲5.3%)	44.0	+2.1 (+5.1%)	▲1.9 (▲4.2%)
②ヘルスケア 健診/保健指導等	20.0	+0.4 (+2.1%)	▲0.6 (▲3.0%)	0.8	+0.3 (+68.6%)	+1.2
③ヘルスケア ワクチン	4.0	▲15.9 (▲79.8%)	+1.1 (+38.2%)	1.5	▲15.4 (▲91.3%)	+1.0 (+203.9%)
④インセンティブ	15.0	▲0.6 (▲3.8%)	+1.2 (+8.8%)	2.7	▲0.2 (▲6.3%)	+0.5 (+20.7%)
⑤購買・精算代行	3.4	+0.4 (+11.7%)	+0.2 (+7.0%)	0.9	+0.3 (+46.2%)	+0.3 (+54.7%)
⑥ペイメント	0.2	+0.2 (+335.7%)	+0.2 (+273.4%)	▲0.4	▲0.1	+2.0
⑦海外	9.2	+1.8 (+24.8%)	▲1.3 (▲12.3%)	▲2.0	▲0.3	▲0.9
⑧その他 (全社共通費など)	2.2	▲0.6	▲1.2	▲12.1	+0.3	+1.8
合計	187.3	▲15.0 (▲7.4%)	▲7.8 (▲4.0%)	35.4	▲12.8 (▲26.6%)	+3.8 (+12.2%)

## 2Q前期比

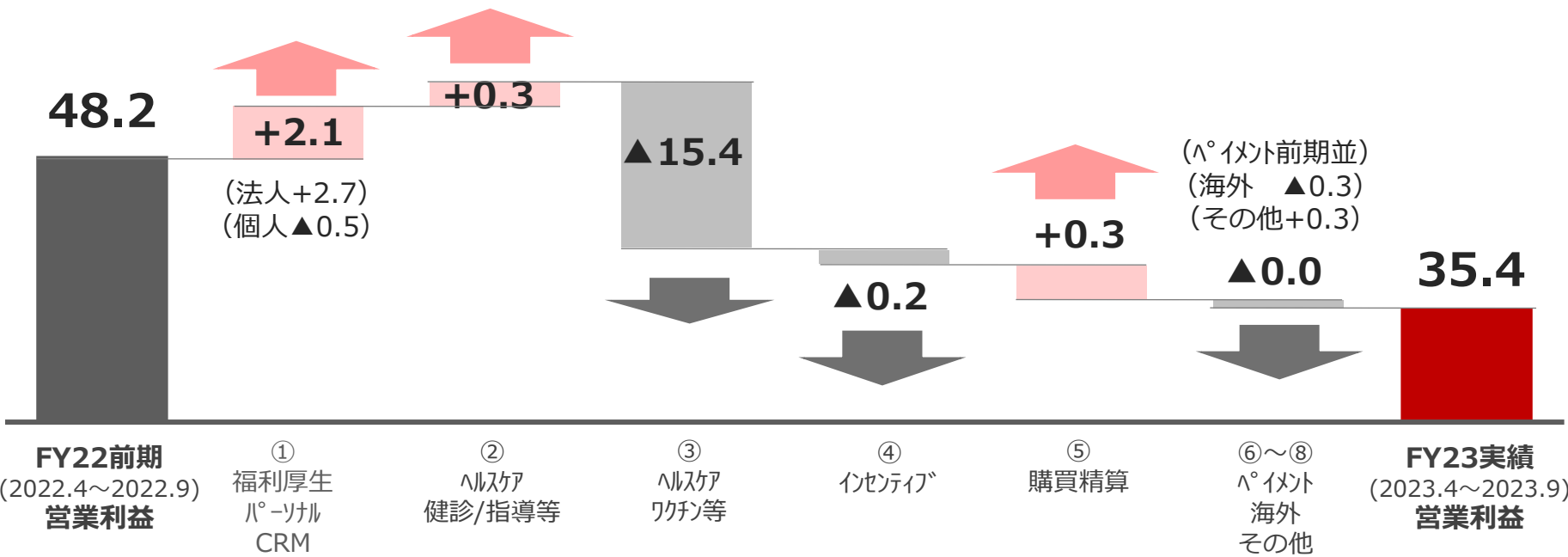
## 営業利益 前期比 12.8億円減

### ①福利厚生・パーソナル・CRM

- ・会員数増加により会費収入+1.7億
- ・人材・システムへの先行投資により▲8億
- ・マーケティング投資の時期相違（前期は上期実施）で+3億
- ・旧JTBベネフィット（以降「旧Jベネ」）統合効果で+6億

### ②③ヘルスケア

- ・コロナワクチン取引先自治体での規模縮小▲15.4億
- ・健診/保健指導の伸長+0.3億



## 2Q計画比

## 営業利益 計画比 3.8億円増

**①福利厚生・パーソナル・CRM**

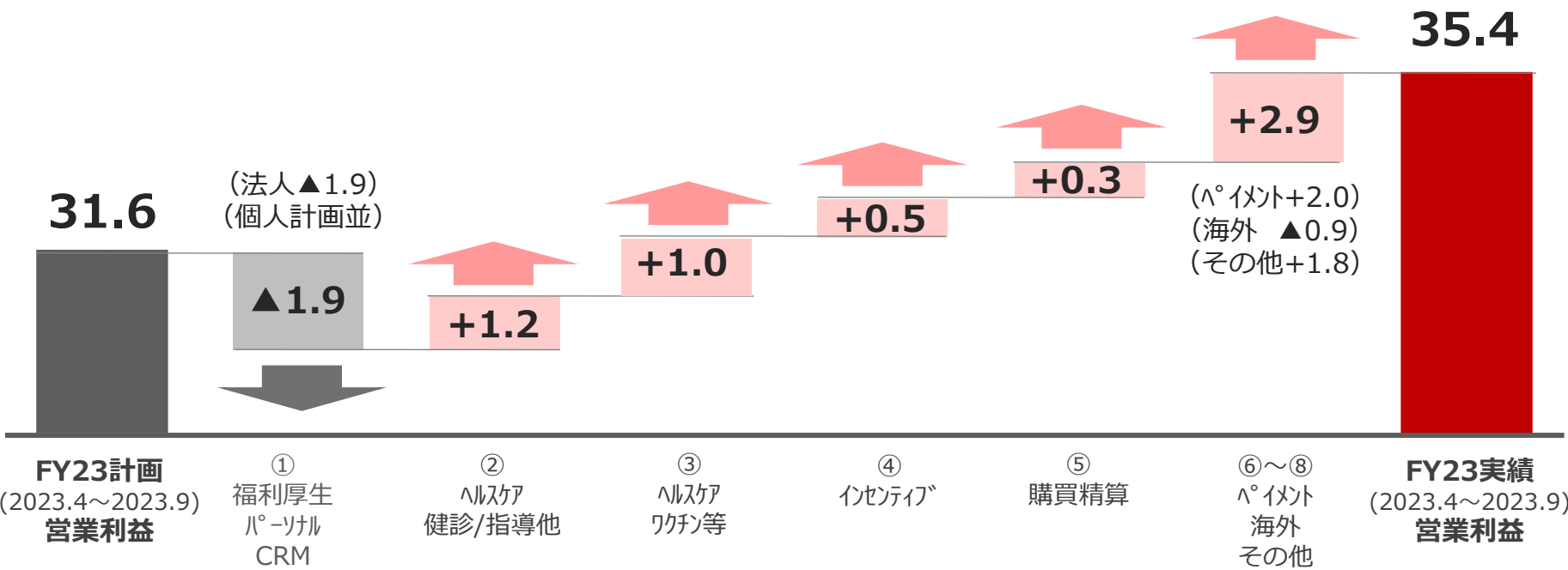
- 会費収入は単価見込み違いで▲6億
- システムリリース遅れ未消化で+1億
- リリース直後の利用落ち込みで+1億
- その他経費抑制で+2億

**②③ヘルスケア**

- 健診納品前倒しで+1億
- コロナワクチン条件改善で+1億

**⑥ペイメント**

- TVCM放映の下期後倒しで+2億



下期のコロナワクチン事業の環境認識が前提と異なるため、通期業績予想を修正  
5/11公表の配当予想は据え置き

単位：億円	2023年3月期 前期実績	5/11公表 2024年3月期 当初計画	11/14公表 2024年3月期 修正計画	前期比		計画修正幅	
				金額	増減率	金額	増減率
売上高	423.7	454.5	442.3	+18.5	+4.4%	▲12.2	▲2.7%
参考： コロナワクチン除く売上高	386.5	437.4	437.4	+50.9	+13.2%	—	—
営業利益	104.8	108.3	98.0	▲6.8	▲6.5%	▲10.3	▲9.5%
参考： コロナワクチン除く営業利益	75.9	96.4	96.4	+20.5	+27.0%	—	—
経常利益	105.6	109.7	99.4	▲6.2	▲5.9%	▲10.3	▲9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	76.5	73.0	66.0	▲10.5	▲13.8%	▲7.0	▲9.6%

事業環境は良好ながら、新システムの安定運用に時間を要す

第2Q累計

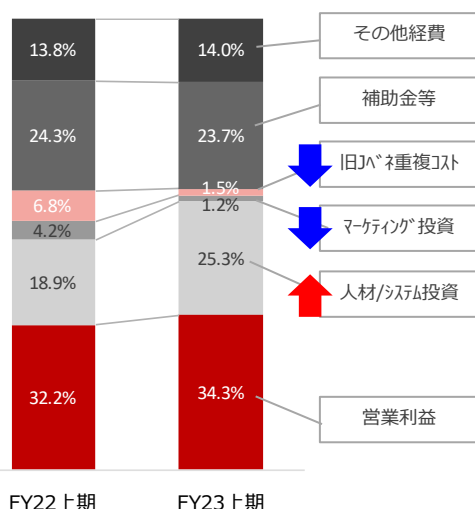
前期比▲0.7億、計画比▲7.4億

売上高 **133.4 億円**

前期比+2.1億、計画比▲1.9億

営業利益 **44.0 億円**

<収益構造の変化>



■ **福利厚生：売上高122.1億円**（前期比+0.2億／計画比▲7.2億）

- ・ 9月末会員数は957万人（2023年4月比+9万人／計画比▲10万人）
- ・ 売上高は会費収入は前期比+1.7億に対し、旧Jベネ特有の取引▲1.4億減の影響で微増。会費単価の見込み違いで計画未達
- ・ 人材・システムへの先行投資を、旧Jベネ統合効果で一部吸収
- ・ TVCMのマーケティング投資は、前期比で実施時期後倒し
- ・ 新システム安定運用に時間を要し、運用コストは増加。リリース直後はサービス利用や営業活動に影響出るも、足元は概ね正常化

■ **パーソナルCRM：売上高11.3億円**（前期比▲0.8億／計画比▲0.2億）

【通期計画】 売上高290.0億円・営業利益103.9億円に対し、進捗率は売上高46.0%・営業利益42.3%

保健指導に期中進捗遅れあるも、来春に向けた新規営業は好調

第2Q累計

前期比+0.4億、計画比▲0.6億

売上高 20.0 億円

前期比+0.3億、計画比+1.2億

営業利益 0.8 億円

### ■ 健診：営業利益1.0億円（前期並み/計画比+1.0億）

- 2Q累計受診件数は41.7万件（前期比▲0.5万件/計画比▲0.8万件）
- 大型既存顧客以外で納品一部前倒し、概ね計画通り
- 新規営業好調、来期に向けて健診・保健指導セットでの大型団体受注も内定

### ■ 保健指導：営業利益0.6億円（前期比+0.2億/計画比▲0.2億）

- 2Q累計初回面談件数は5.1万件（前期比+0.3万件/計画比▲0.9万件）
- 大型単一健保に営業注力、期中の獲得進捗遅れ

【通期計画】売上高58.4億円・営業利益10.5億円に対し、進捗率は売上高34.2%・営業利益8.0%



コロナワクチン前提認識を修正、今後は企業向け感染症対策に注力

第2Q累計

前期比▲15.9億、計画比+1.1億

売上高 4.0 億円

前期比▲15.4億、計画比+1.0億

営業利益 1.5 億円

## ■コロナワクチン：営業利益1.4億円（前期比▲15.4億／計画比+1.0億）

- 2Q累計接種回数は9.5万件（前期比▲31.3万件／計画比▲2.3万件）
- 取引先自治体での規模縮小に伴い、前期比では減収減益
- 上期は取引先自治体での接種日数増等により計画比増となるも、下期は前提認識を修正

## ■感染症対策（インフルエンザワクチン等）

- 上期は個別接種用の提携医療機関開拓を優先、約3,000施設と契約済み
- 9月に感染症対策ポータルサイトリリース、インフルエンザ流行を見据え新規営業に注力

【通期修正計画】売上高9.8億円・営業利益5.7億円に対し、進捗率は売上高41.1%・営業利益25.6%

上期にシステム機能改修は概ね完了、下期は新規営業に注力

第2Q累計

前期比▲0.6億、計画比+1.2億

売上高 **15.0 億円**

前期比▲0.2億、計画比+0.5億

営業利益 **2.7 億円**

- 既存顧客のポイント付与が想定より前倒しで進捗  
結果、9月末時点での未交換ポイント残高は約46億円（計画比+2.5億）
- 新システムの機能改修は9月に概ね完了（約4ヵ月遅れ）
- 新システムの安定稼働に伴い下期は新規営業に注力、再成長目指す

【通期計画】売上高37.6億円・営業利益6.2億円に対し、進捗率は売上高39.8%・営業利益43.2%

出張利用回復、人手不足を背景に引合い増加

第2Q累計

前期比+0.3億、計画比+0.2億

売上高 3.3 億円

前期比+0.3億、計画比+0.3億

営業利益 0.9 億円

## ■ BtoE：従業員の立替精算をゼロにするソリューション（出張/接待）

- 出張利用はコロナ前8割水準まで回復
- 大手企業中心に新規取引先も拡大、堅調に推移

## ■ BtoB：企業間精算（通信・公共料金等のとりまとめ支払代行）

- 人手不足を背景に、企業の業務効率化を目的とした引合い増加
- アメリカン・エクスプレス社の商品力・営業力を活かした「支払ステーション」を拡販

【通期計画】売上高7.5億円・営業利益2.3億円に対し、進捗率は売上高44.8%・営業利益39.2%

TVCM等のマーケティング投資により会員拡大・利用促進目指す

第2Q累計

前期比+0.2億、計画比+0.2億円

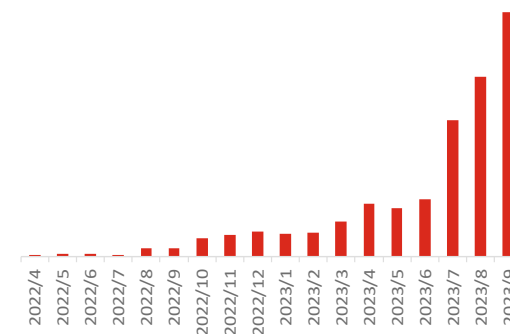
売上高 **0.2 億円**

前期並み、計画比+2.0億円

営業損益 **▲0.4 億円**

- 9月末時点の提携先は422メニュー
- 足元の給トク会員数は内定含め約26万人、来春に向け約70万人が検討中
- コンテンツ充実と会員数増加により、利用は着実に増加
- 2Q累計決済取扱額は28百万円
- 動画サービス「Netflix」メニュー追加は10月へ後倒し
- 投資対効果を高めるためTVCMは下期実施へ

＜決済取扱額の月次推移＞



【通期計画】売上高0.3億円・営業損益▲2.6億円に対し、売上高の進捗率は66.2%

## シンガポール中心に売上拡大、米国では先行投資続く

第2Q累計

前期比+1.8億円、計画比▲1.2億円

売上高 **9.2** 億円

前期比▲0.3億円、計画比▲0.9億円

営業損益 **▲2.0** 億円

- 全世界でコロナによる行動制約はなくなり、事業環境は正常化
- シンガポールの既存顧客取引を中心に売上拡大
- 中国・タイ等では新規獲得に進捗遅れ
- 競合の多い米国ではマーケティング・システム先行投資負担続く

【通期計画】売上高28.9億円・営業損益▲1.6億円に対し、売上高の進捗率は31.7%

# 「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、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。