

2026 3月期

(2025年4月1日～2026年3月31日)

第1四半期 決算説明資料

株式会社ベネフィットジャパン

代表取締役社長 佐久間寛

証券コード : 3934



目次

- 1.会社・事業紹介
- 2.2026年3月期 第1四半期業績
- 3.成長戦略

1.会社・事業紹介

会社概要



BENEFIT JAPAN

株式会社ベネフィットジャパン
(東証スタンダード 証券コード：3934)

本社所在地

大阪市中央区道修町 1-5-18
朝日生命道修町ビル 2F

拠点

東京事業所
大阪事業所
鹿児島事業所

主な事業

インターネット通信サービス事業
ロボット事業
ウォーターサーバー事業
リユース事業

連結子会社

株式会社モバイル・プランニング
株式会社ライフスタイルウォーター
株式会社 SENKA

資本金

658 百万円

従業員数

連結 **318** 名
(2025年 3月末)

数字で見るベネフィットジャパン

2025
3月期

連結売上高

127 億円
(2025年 3月期)

ストック売上高

売上高構成比 62 %
78 億円
(2025年 3月期)

ロボット事業売上高

国内トップクラス
25 億円
(2025年 3月期)

連結経常利益

12 億円
(2025年 3月期)

自己資金

79 億円
(2025年 3月末)

自己資本比率

66.8 %
(2025年 3月末)

ROE

11.0 %
(2025年 3月期)

従業員数

318 名
(2025年 3月末)

拠 点

販売ネットワーク
10,000 店舗超
(2025年 3月末)

取扱店舗

1,600 店舗超
(2025年 3月)

保有契約回線数

インターネット通信
28 万回線超
(2025年 3月)

ビジョン

通信事業（MVNO）の安定成長を軸に新たなテクノロジーの価値を届ける

当社とは

目指す姿

ビジョン

仮想移動体通信事業者
（MVNO）として
多様な通信サービスを
多岐にわたるルートで
提供しています

お客様の
暮らしに寄り添う
ライフスタイル
アレンジメント

すべての人々に
テクノロジーの
恩恵を

事業紹介

私たちはこの4つの事業を通じて、お客様の暮らしに寄り添う
ライフスタイルアレンジメントを目指します



インターネット通信サービス事業

つながる未来、広がる暮らし。

既存事業であるモバイル Wi-Fi の販売及びレンタル、MVNE などに加え、プリペイド SIM サービスの拡大を図り、多様な通信サービスを多岐にわたるルートで展開



ロボット事業

話せる安心、そばにいる喜び。

家庭用コミュニケーションロボットの認知から体験・販売、購入後の楽しみ方やオーナー同士の情報共有まで展開
生成 AI の発展により、ロボットの会話は今後さらに高度化が見込まれ、少子高齢化に対応するサービスを展開



ウォーターサーバー事業

暮らしに潤いを、便利と安心をお届け。

重い水ボトルの交換や配送の待ち時間が不要で、ストック場所も取らず、経済的で便利さが評価されている浄水サーバー事業に参入
ウォーターサーバー市場でも急成長中の分野



リユース事業

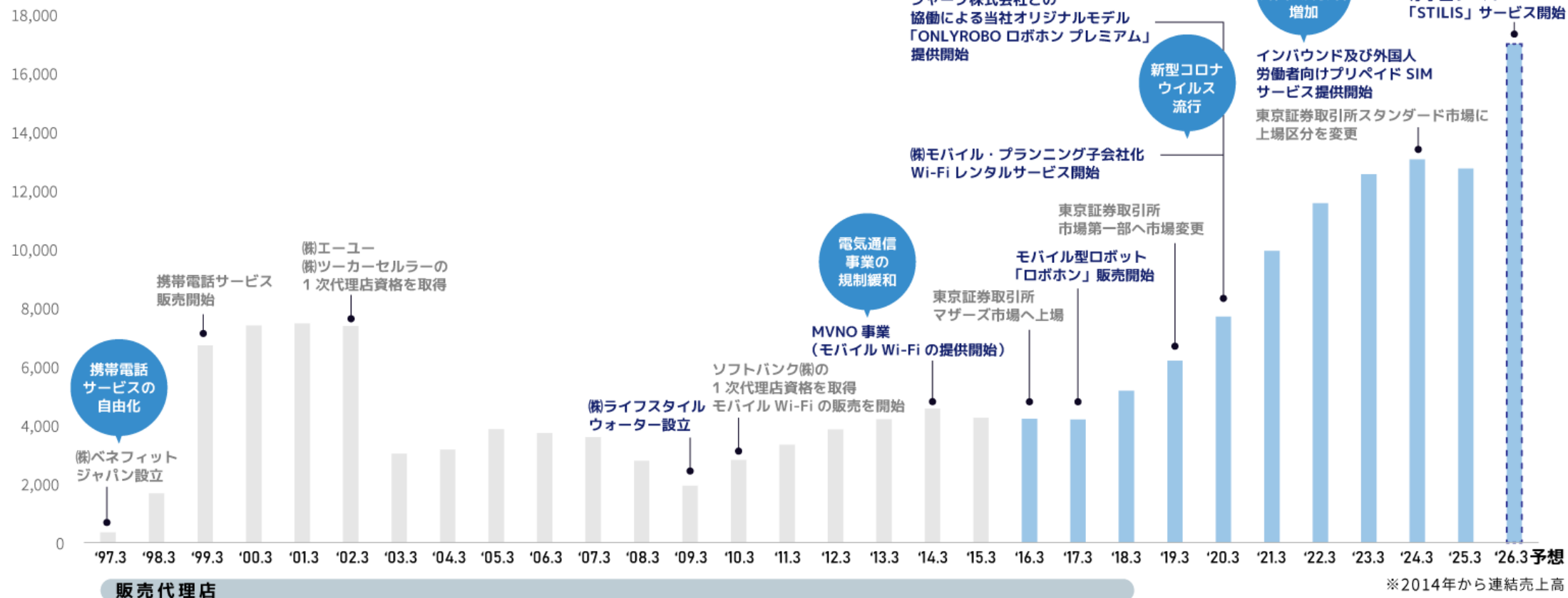
循環するモノで、広がる笑顔。

オールジャンル対応の買取専門店の展開し、SDGs（持続可能な開発目標）にも貢献
店舗網やパートナー企業との連携を活かしてサービスを拡大し、リピーター率 30%以上と高い信頼性を持つ成長事業

事業成長の歩み

市場環境の変化に迅速かつ柔軟に対応し、成長を継続

売上高
(百万円)



インターネット通信サービス事業

ロボット事業

ウォーターサーバー事業

リユース事業

2.2026年3月期 第1四半期業績

業績ハイライト（第1四半期）

2026
3月期
1Q



契約回線数

過去
最高

29.1 万回線

前期比：+18.0%



連結売上高

過去
最高

3,856 百万円

前期比：+28.2%



連結経常利益

過去
最高

385 百万円

前期比：+74.2%



インターネット通信
サービス事業

売上高
2,621 百万円

営業利益
394 百万円



ロボット事業

売上高
695 百万円

営業利益
66 百万円



ウォーターサーバー事業

売上高
143 百万円

営業利益
20 百万円



リユース事業

売上高
365 百万円

営業利益
7 百万円

連結損益計算書（第1四半期）

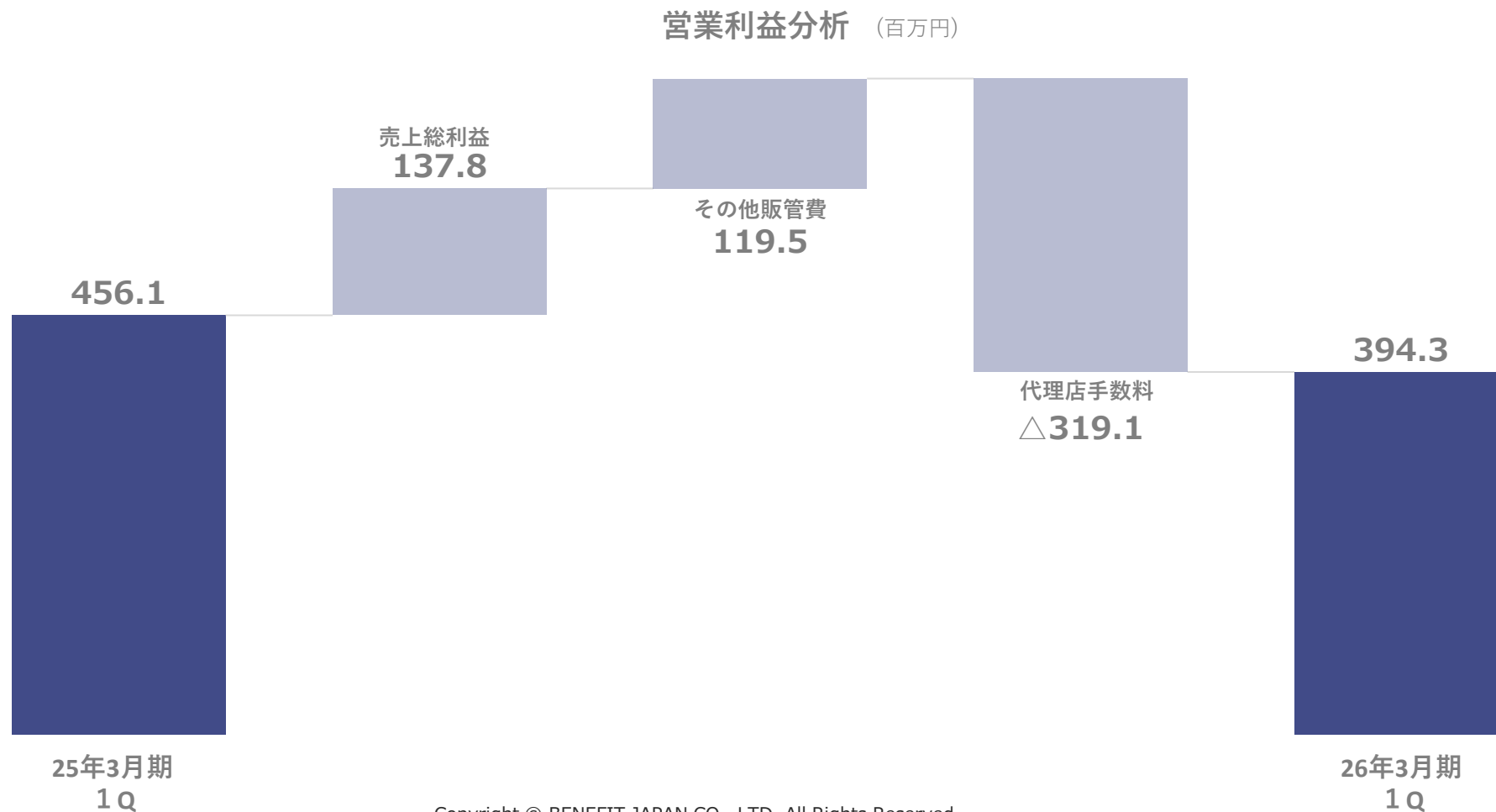
モバイルWi-FiおよびプリペイドSIMを中心としたインターネット通信サービス事業において、販売網の拡大が奏功し、契約回線数が過去最高を記録しました。また、ロボット事業では収益性の改善が進み、これら既存事業の成長に加え、新規事業の拡大がグループ全体の増収増益に寄与しました。

(百万円)

連結業績	25年3月期 1Q	26年3月期 1Q		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	3,006	3,856	+28.2%	+849
売上原価	1,256	1,626	+29.5%	+370
売上総利益	1,750	2,229	+27.4%	+479
販管費	1,531	1,846	+20.6%	+315
営業利益	219	383	+74.9%	+164
経常利益	220	385	+74.7%	+164
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	252	+76.7%	+109

インターネット通信サービス事業営業利益増減分析

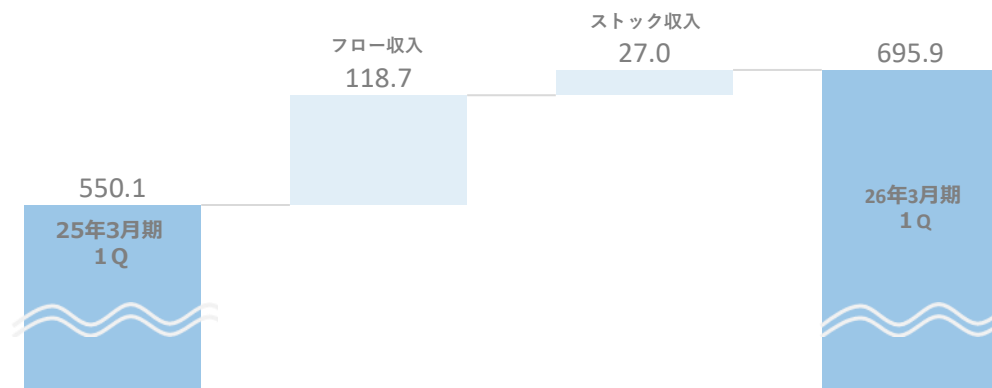
販売パートナー戦略が奏功しており、特に携帯ショップやテレマーケティング販路の拡大によって、モバイルWi-Fiの販売台数が増加しています。また、MVNEサービスの販売が引き続き好調に推移しており、契約回線数は26万回線に達し、過去最高を記録しました。一方で、モバイルWi-Fiの販売数増加に伴い、代理店手数料が大幅に増加したことで、増収減益となりました。



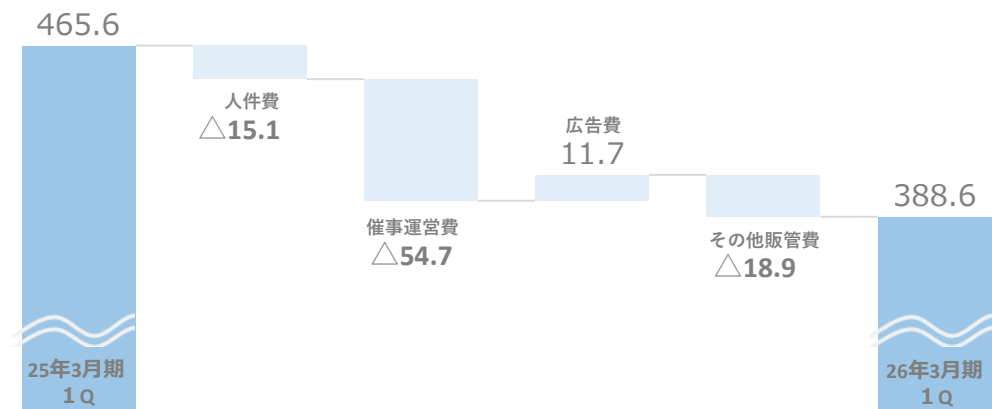
ロボット事業営業利益増減分析

前期より取り組んできた販売コストの適正化を推進しながら、多様なコミュニケーションロボットの販売数を拡大し、さらにストック売上の着実な成長が事業全体の安定性と将来の成長基盤を強化しました。また、サービスおよび業務全体の品質向上を最優先事項とし、顧客体験の質を向上させるための戦略を進めてきた結果、3四半期連続で増益となりました。

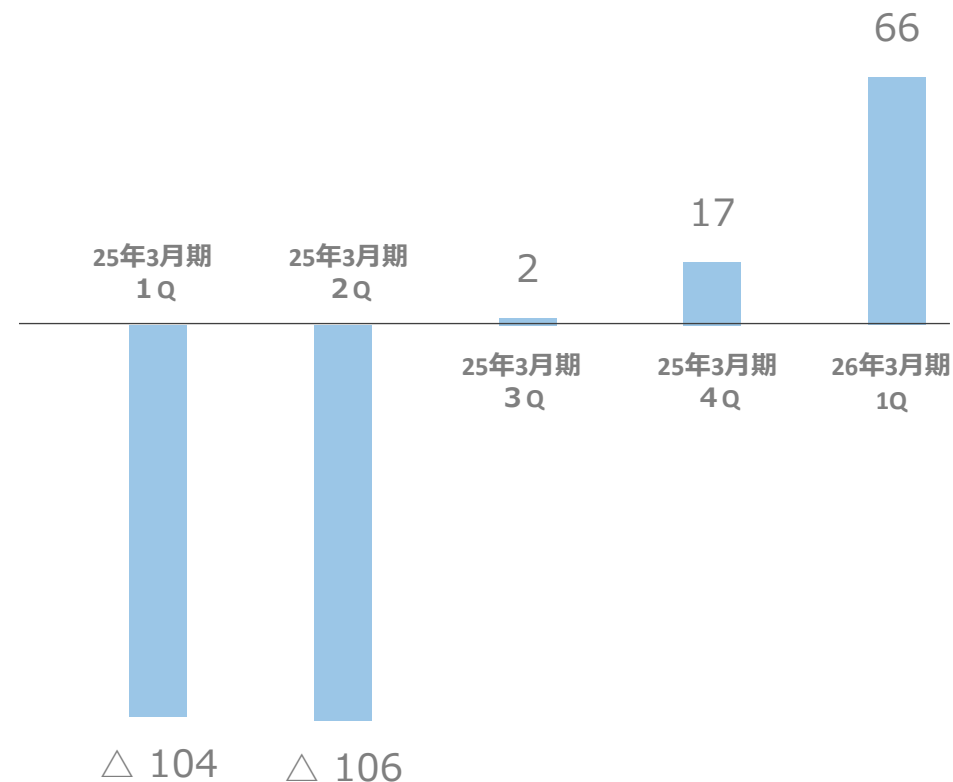
売上高分析 (百万円)



販管費分析 (百万円)



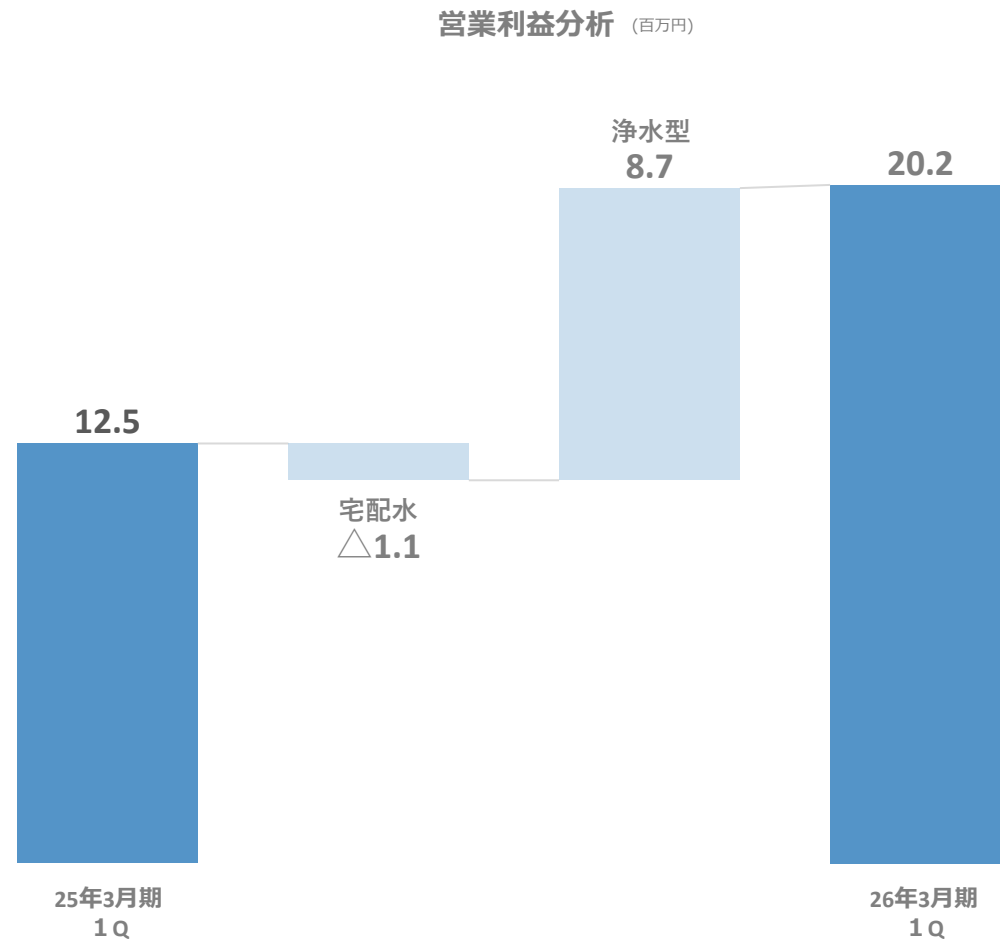
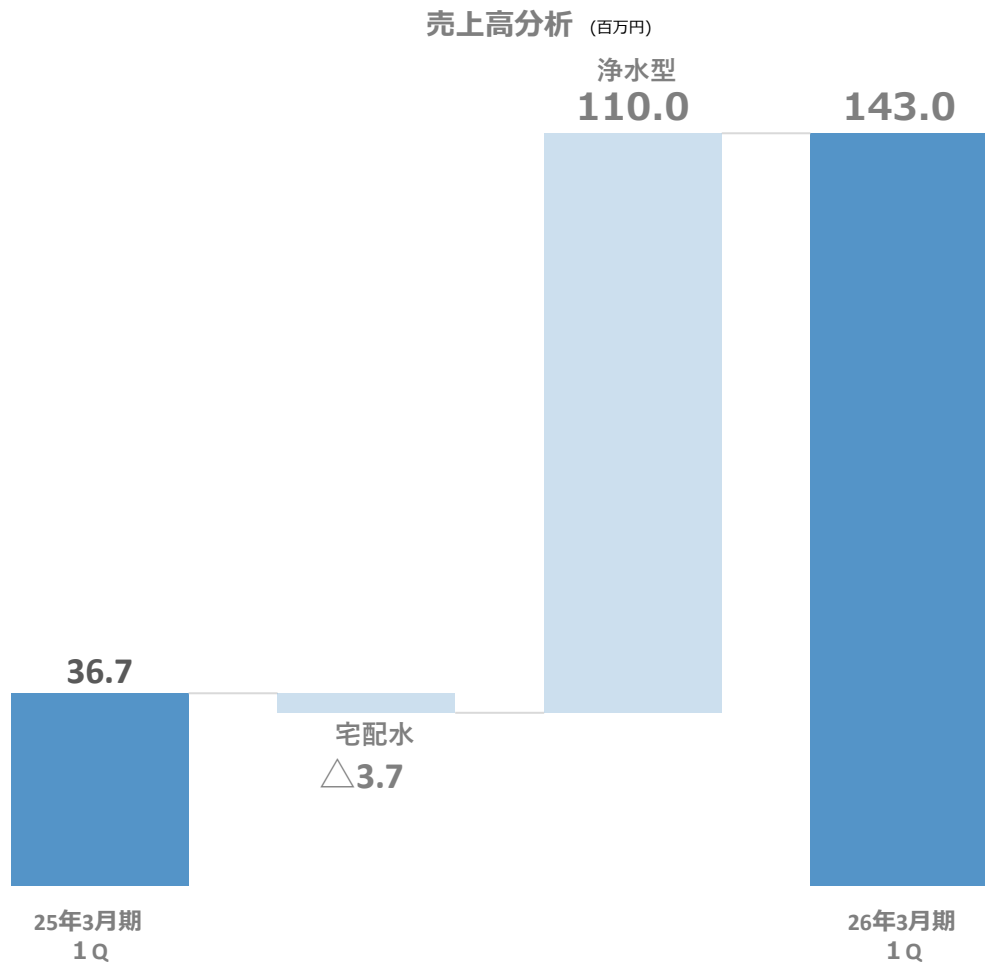
四半期毎営業利益 (百万円)



ウォーターサーバー事業営業利益増減分析

当社は浄水型ウォーターサーバー「STILIS（スタイリス）」の販売を開始しました。

「STILIS」はスリム設計や大容量フィルターにより利便性が高く、価格競争力を武器に宅配水ユーザーからの切り替えや新規顧客の獲得を進め、市場成長に合わせた事業拡大を図ってまいります。



浄水型ウォーターサーバーとは

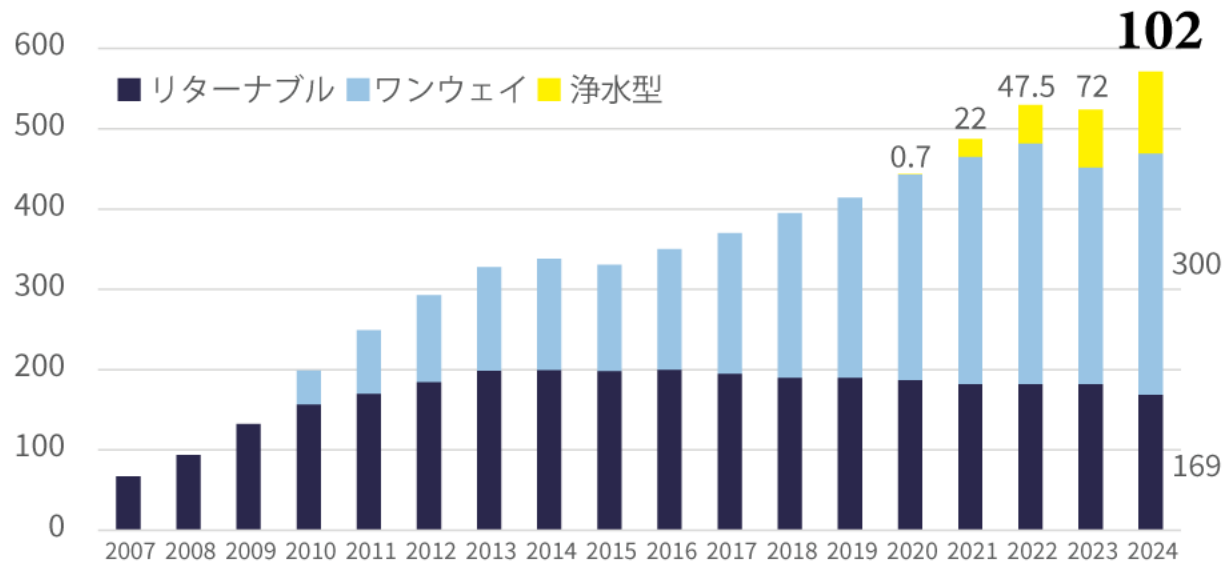
約570万世帯でウォーターサーバーが使用される中、浄水型ウォーターサーバーは、宅配水の交換が不要という利便性や月額定額制でリーズナブルな経済性が評価され、宅配水ユーザーからの切替、新規顧客開拓が急速に進む。（推定102万台）

当社はグループ会社を通じて17年間天然水宅配事業を行い、多くの経験と知見を取得。

事業指針として「宅配水の生産工場」を保有せず事業展開したため、浄水サーバーの展開に大きく舵をきることが可能に。

業界全体 1年間で47万台増加の中
その6割超が浄水型!!

■ 宅配水業界統計 顧客数（万台） 【出典】・日本宅配水&サーバー協会 宅配水業界統計（2024年度）
<https://jdsa-net.org/data/statistics/>
・矢野経済研究所推計



■ 浄水サーバーが受け入れられる理由

価格が
安い

ストックの
置き場に
困らない

水の配送を
待たなくて
OK

重たい
交換作業が
不要

好きなだけ
つかえる

今や宅配水業界の成長を
牽引するのは浄水型サーバー！

浄水型ウォーターサーバーの商品概要

スタイリス
STILIS
WATER SERVER

業界トップクラスの
スリム設計※

※2024年10月当社調べ

■ 当社の浄水サーバー「STILIS（スタイリス）」の特徴

追加料金なし!使い放題!!

月額 3,000円
(税込3,300円)

Feature

大容量フィルターのため
交換頻度が少なく、利便性が高い

一般的には6カ月での交換となるが、
当社は、その1.5倍の9カ月での交換が可能となる



リユース事業への参入

「処分」から「売却」という行動が身近になり、SDGsやリユースという言葉が人々の生活に浸透。リユース市場は2030年には4兆円を超える規模のマーケットに拡大されると予想される。また、「隠れ資産」とよばれる日本の家庭に眠る不用品の総額は44兆円とも言われ、この豊富なストックによりますます市場拡大が見込まれる。

今後の当社グループの新たな事業領域の拡大や更なる企業価値の向上に寄与するものであると考えられることから、SENKA社の子会社化を決定。

12 つくる責任
つかう責任



リユース品の流通を拡大することは「つくる責任・つかう責任（SDGs 目標 12）」を実現するうえで重要な役割を果たします



業界大手で培った高いオペレーションノウハウをもつ
メンバーにより設立2年で30店舗を達成し、
他社にないプッシュ型集客を強みに
ベストベンチャー100にも選ばれた成長企業

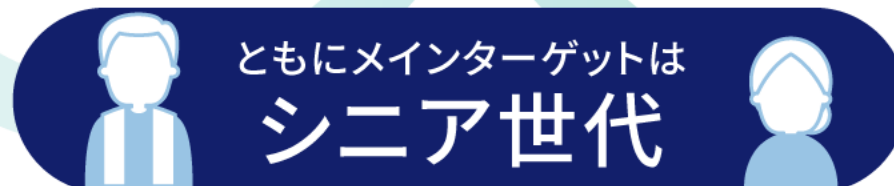
オールジャンル買い取る
幅広いリユース品の買取専門店

 **買取専科**
KAITORI SENKA



ロボットとの出会いで
心豊かな暮らしを実現


Robot Planet



リユース事業のビジネスモデル

買取専門店の強み「省スペース・少額投資」を活かし、低リスクで迅速な多店舗展開を実現。
同時に、在庫リスクを極小化する「卸売モデル」で、短いキャッシュコンバージョンサイクルを確立。
こうした高効率なビジネスモデルによって生み出された利益は、「価格・対応・スピード」といった形でお客様へ還元し、高い顧客満足度を獲得。その結果安定した仕入れ基盤が築かれ、人とモノ、そして感動を繋ぐ好循環を、私たちは今後もさらに加速させていきます。

商流図



SENKA社の子会社化により期待される 3つのシナジー

1

ロボット事業と親和性の高い
シニア世代をメインターゲット
にリユース事業を展開し、
家庭に眠る物の買取と
コミュニケーションロボット購入の
シナジーを図る



2

当社の強みである
約10,000店舗の催事買取に加え、
既存パートナーが展開する
携帯ショップへ買取コーナーを
併設し、お客様の来店目的を
多様化させ、**パートナー企業**
との関係強化を図る



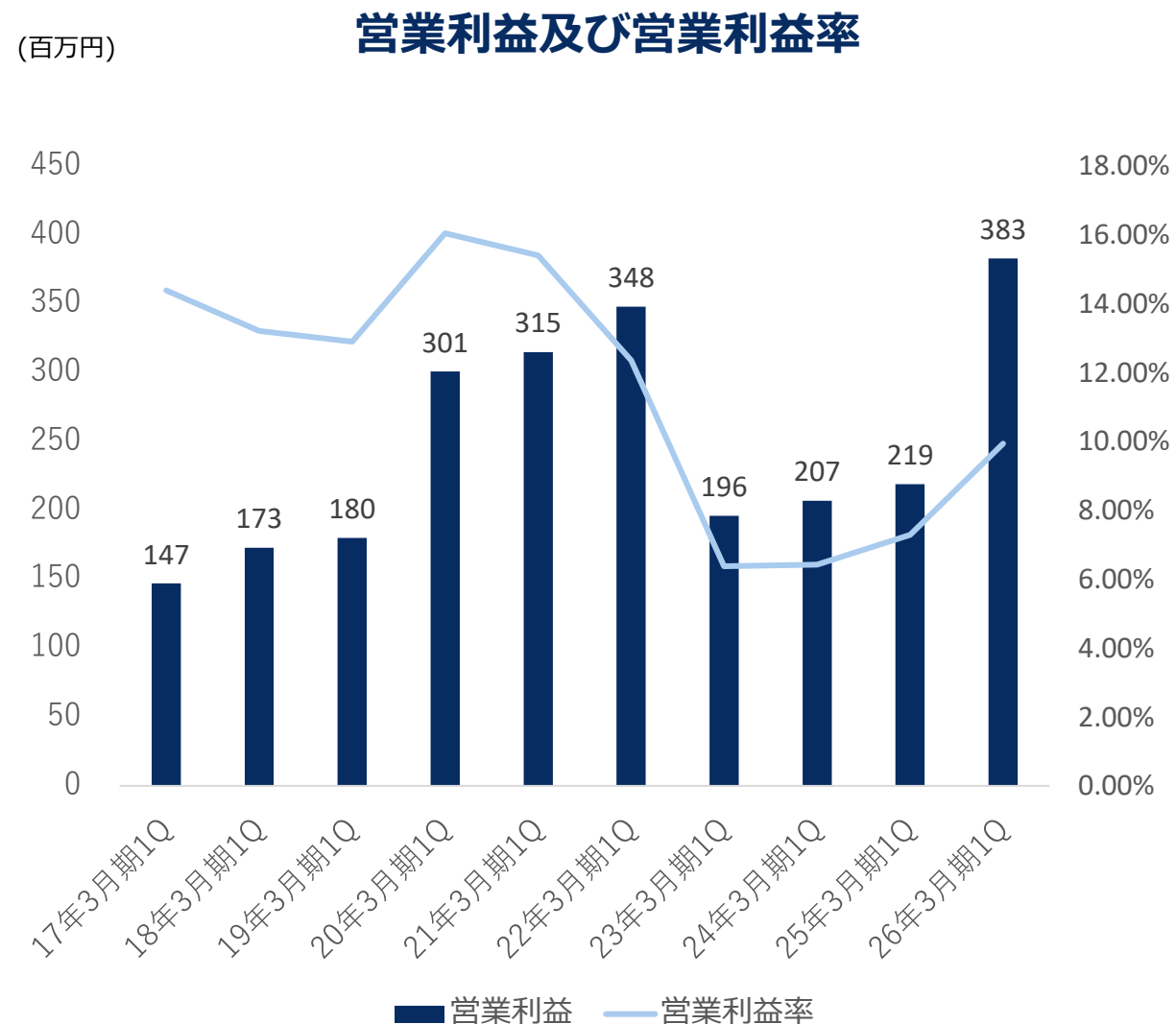
3

リユース事業は
お客様との対面対応の時間を
重ねることで、大きな信頼関係を
得ることが可能。
結果、**リピーター率30%以上**
の実績となり、その信頼関係により
ロボットの提案機会が拡大



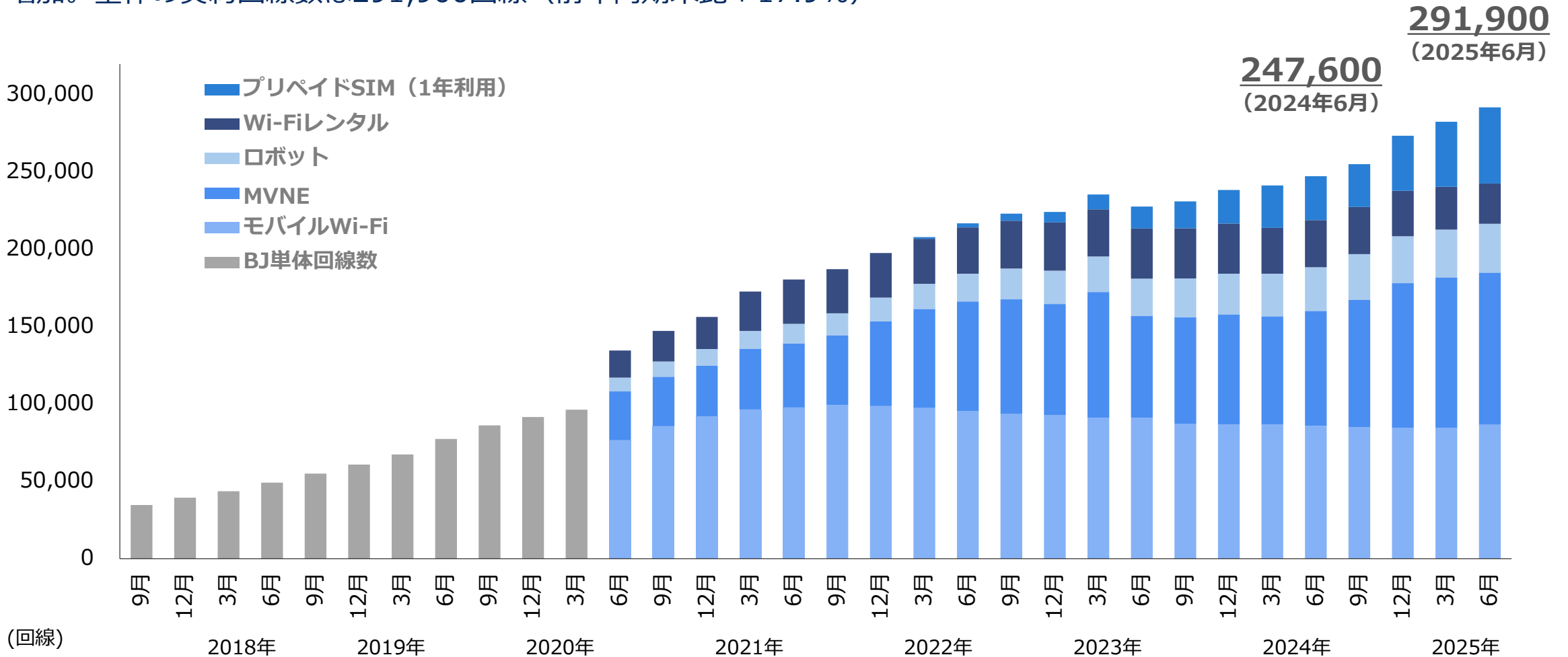
連結売上高及び営業利益推移（第1四半期）

売上高、営業利益ともに過去最高を記録。



契約回線数の推移

外国人労働者、外国人留学生の需要増でプリペイドSIM（1年以上利用）は48,100回線（前年同期末比+115.5%）、MVNEは98,400回線（前年同期末比+32.2%）に増加。ロボットは、31,600回線（前年同期末比+11.9%）に順調に増加。全体の契約回線数は291,900回線（前年同期末比+17.9%）



※2020年3月までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2020年6月以降は、ベネフィットジャパングループの契約回線数（区分）

| 2026年3月期 連結業績予想に対する進捗

通期計画に対する進捗は、売上高及び利益ともにおおむね計画通り

(百万円)

	26年3月期		
	通期計画	第1四半期	進捗率
売上高	17,042	3,856	22.6%
営業利益	1,455	383	26.3%
経常利益	1,366	385	28.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	921	252	27.4%

3.成長戦略

Group Mission



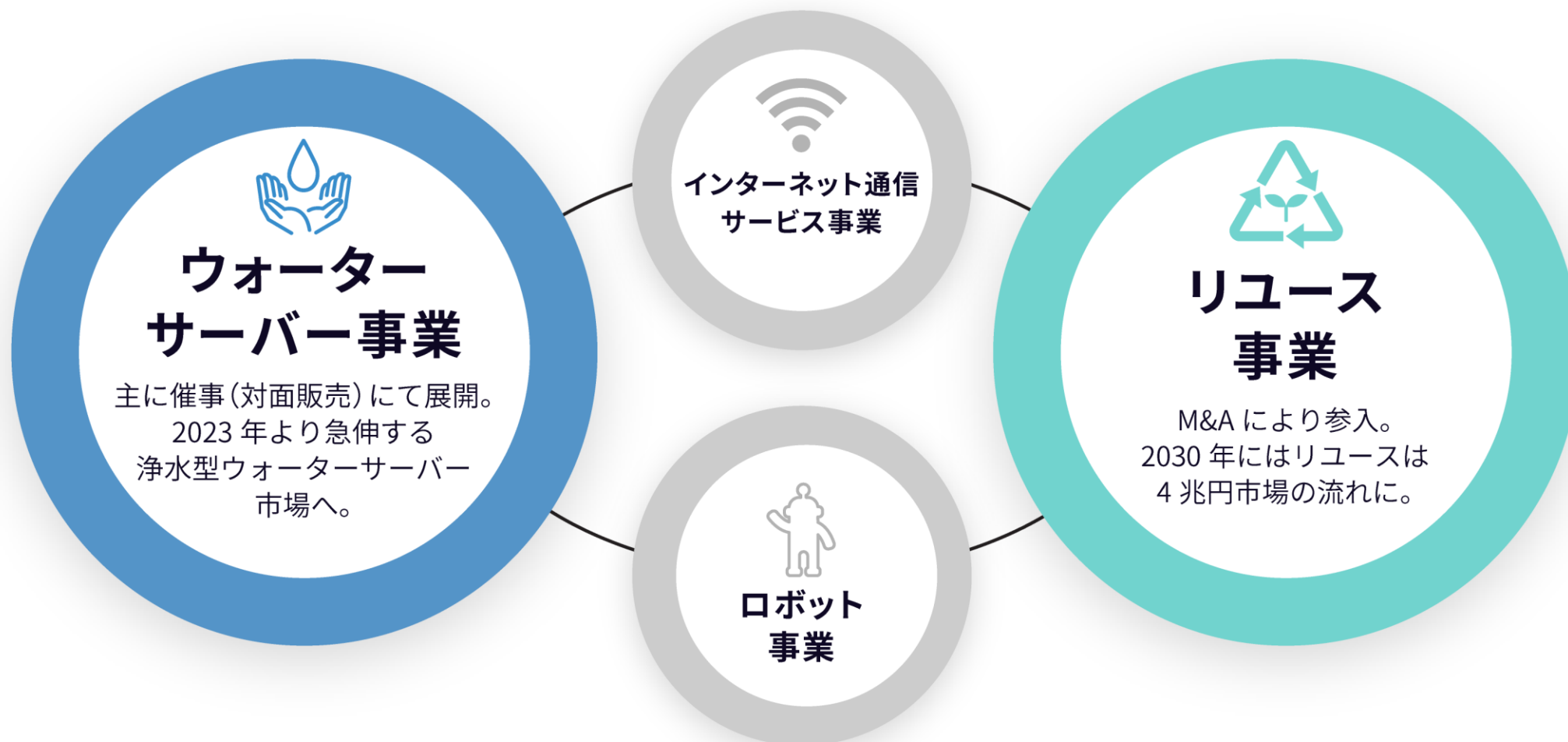
The diagram consists of two overlapping circles. The left circle has a light blue outer ring and a white inner circle. The right circle has a dark blue outer ring and a white inner circle. The two circles overlap in the center, creating a white space between them. The text is centered within each white circle.

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

Group Mission

達成のために
既存事業に加えて2つの新規事業を展開

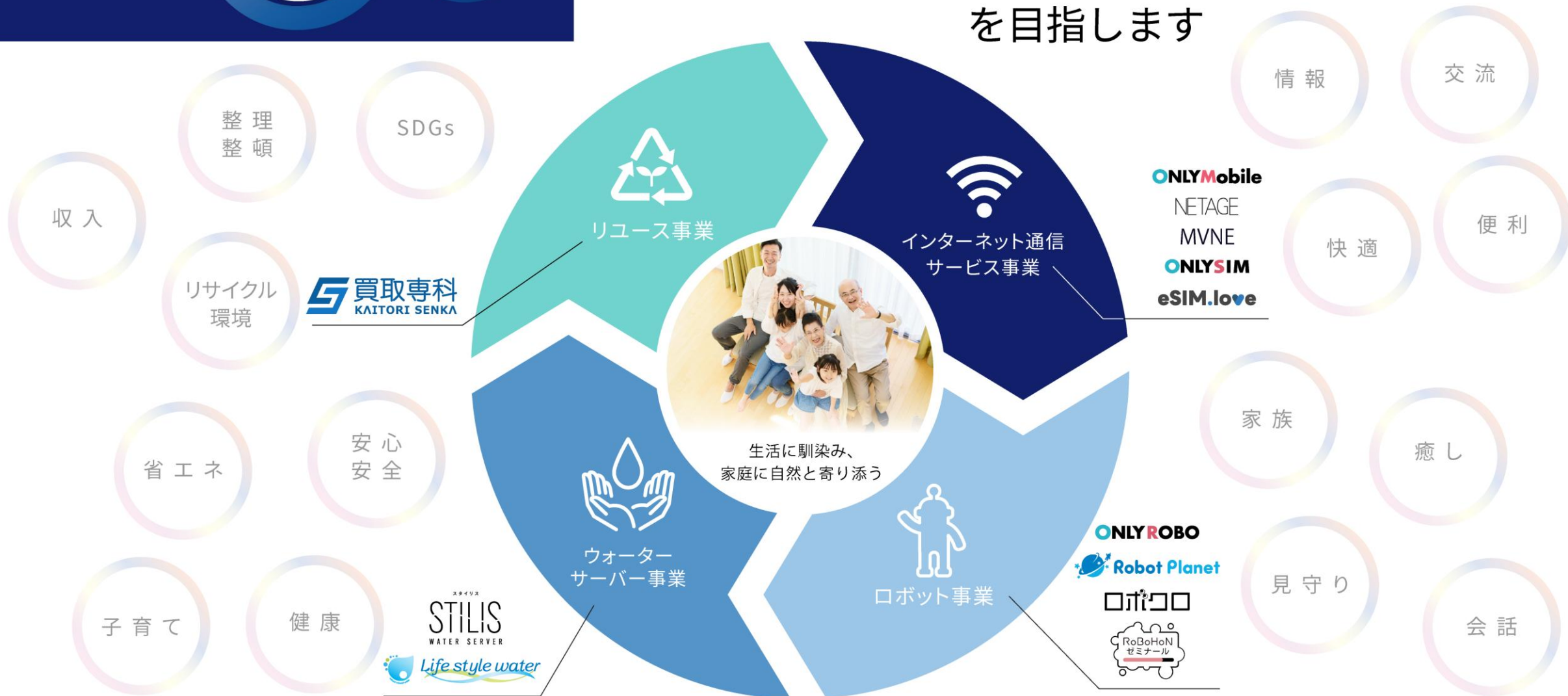


Group Mission

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

ベネフィットジャパンは、お客様の暮らしに寄り添う
ライフスタイルアレンジメント
を目指します



リユース事業

買取専科
KAITORI SENKA



インターネット通信
サービス事業

ONLYMobile
NETAGE
MVNE
ONLYSIM
eSIM.love



ウォーター
サーバー事業

STILIS
WATER SERVER
Life style water



ロボット事業

ONLYROBO
Robot Planet
ロボコロ
RoBoHoN
セミナー

情報

交流

収入

整理
整頓

SDGs

リサイクル
環境

省エネ

安心
安全

快適

便利

家族

癒し

子育て

健康

見守り

会話

Group Mission

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

この2年間で取扱い店舗が
1,900店に

商品ラインナップが増加

販売パートナーもよろこぶ展開

関係強化を図る

併売力
UP



浄水サーバー



ロボット



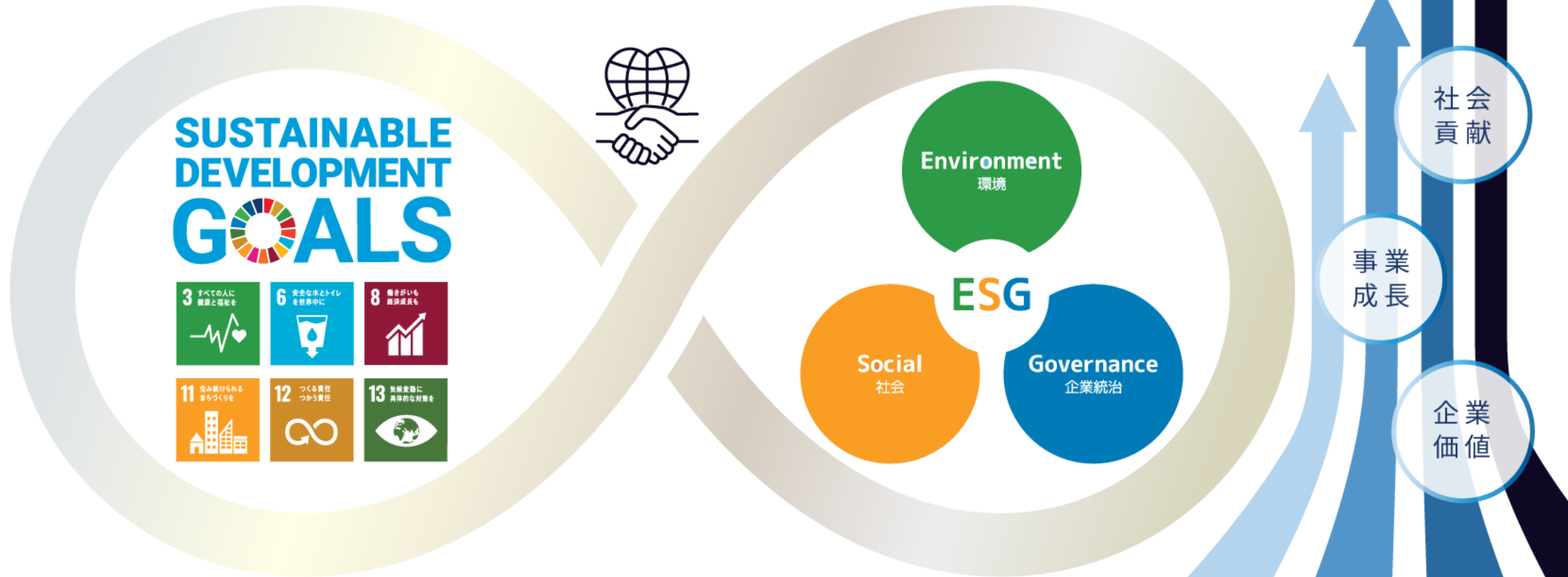
Wi-Fiルーター・プリペイドSIM

商品
ラインナップ

取扱い店舗数 **約1,900**店舗

携帯ショップ・ディスカウントストア・量販店・ホテル・百貨店・ドラッグストア・空港・WEBサイト等

ベネフィットジャパンは、
2つの新規事業を始めることで、事業成長のみならず
持続的 社会への貢献を目指します



リユース事業とウォーターサーバー事業への取り組みは **SDGs** (持続可能な開発目標) の達成
および **ESG** (環境・社会・ガバナンス) への取り組みに資する重要な一歩です

免責事項

この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ベネフィットジャパン（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

本発表において掲載されている情報の中には、資料作成時において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されており、いわゆる「見通し情報」

（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

投資をおこなう際は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

すべての人々にテクノロジーの恩恵を

Benefit of Technology to All People!