



2026

3月期

(2025年4月1日～2026年3月31日)

第2四半期 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2四半期業績
- 3.成長戦略

1.会社・事業紹介

会社概要

1996年
設立



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)

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

ビジョン

目指す姿

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

すべての人々に
テクノロジーの
恩恵を

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

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。

基幹事業であるモバイルWi-Fi、SIM、eSIMといったサービスを、個人顧客を中心に法人顧客や外国人労働者・観光客の方々まで、幅広いターゲットに提供 MVNEとして回線の卸も展開



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を展開し、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)

18,000

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

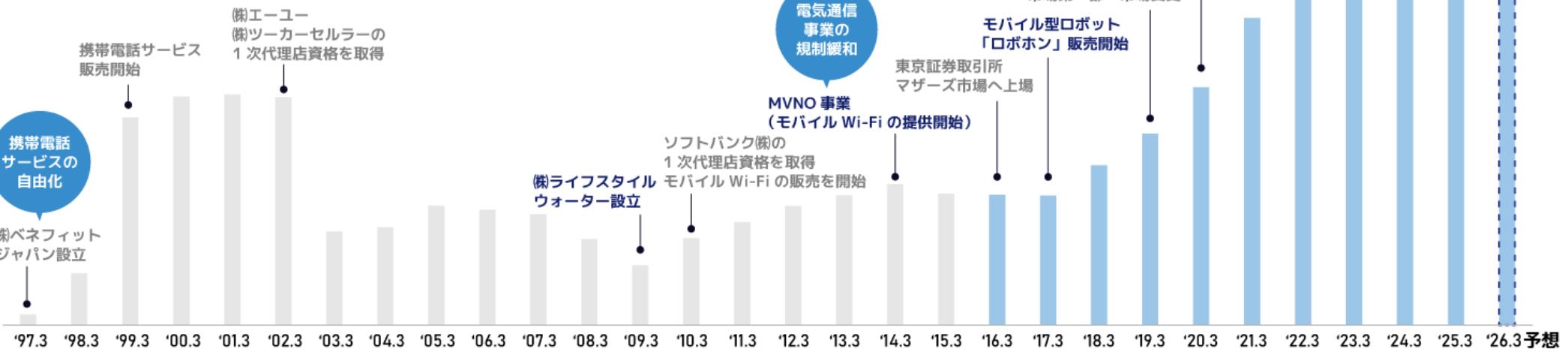
6,000

4,000

2,000

0

販売代理店



※2014年から連結売上高

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

SDGs
ESG

コミュニケーション
ロボット
市場の拡大

シャープ株式会社との
協働による当社オリジナルモデル
「ONLYROBO ロボホン プレミアム」
提供開始

新型コロナ
ウイルス
流行

インバウンド
外国人労働者
増加

リユース事業
株式会社 SENKA 子会社化
浄水型サーバー
「STILIS」サービス開始

インバウンド及び外国人
労働者向けプリペイド SIM
サービス提供開始

東京証券取引所
スタンダード市場に
上場区分を変更

㈱モバイル・プランニング子会社化
Wi-Fi レンタルサービス開始

東京証券取引所
市場第一部へ市場変更

モバイル型ロボット
「ロボホン」販売開始

東京証券取引所
マザーズ市場へ上場

電気通信
事業の
規制緩和

MVNO 事業
(モバイル Wi-Fi の提供開始)

ソフトバンク(関)
の
1次代理店資格を取得
モバイル Wi-Fi の販売を開始

㈱ライフスタイル
ウォーター設立

携帯電話
サービスの
自由化

（株）ベネフィット
ジャパン設立

携帯電話
サービス販売開始

（株）エーユー
（株）ツーカーセラーの
1次代理店資格を取得

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)

2.2026年3月期 第2四半期業績

業績ハイライト（第2四半期）

2026
3月期
2Q



連結損益計算書（第2四半期）

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30万回線を突破し、過去最高を更新しました。また、ロボット事業では製品ラインナップの強化や顧客満足度向上の施策を実施することで、4四半期連続で増益を達成しました。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大幅な增收増益に寄与しました。

(百万円)

連結業績	25年3月期 2Q	26年3月期 2Q		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	6,217	7,938	+27.7%	+1,720
売上原価	2,612	3,398	+30.1%	+785
売上総利益	3,604	4,539	+25.9%	+935
販管費	3,090	3,866	+25.1%	+775
営業利益	513	673	+31.2%	+160
経常利益	516	680	+31.7%	+163
親会社株主に帰属する 中間純利益	338	431	+27.4%	+92

連結貸借対照表 要約

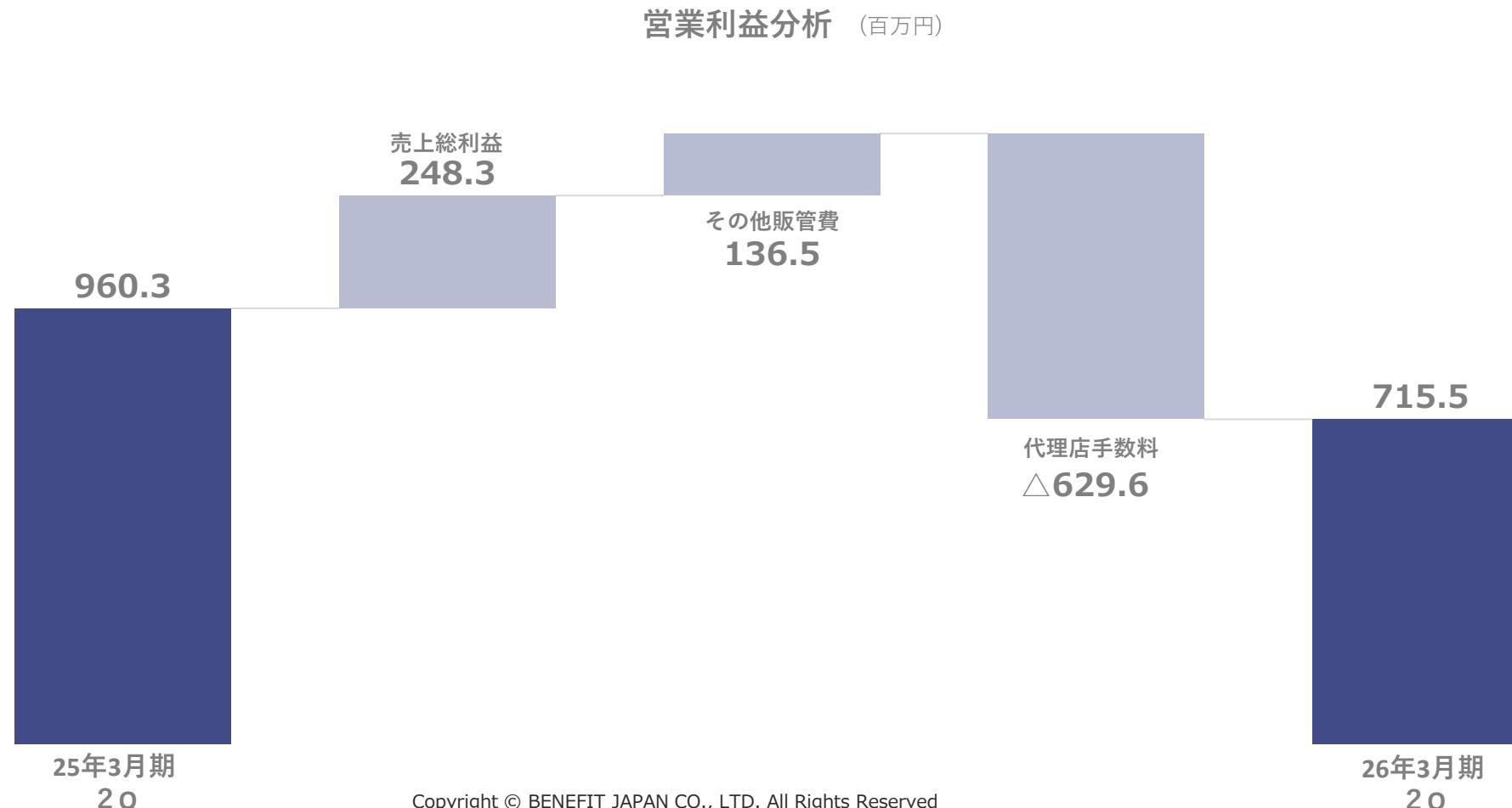
2026年3月期第2四半期決算では、自己資本比率65.2%、ネットキャッシュは20億円。純資産は81億円となり、1株当たり純資産も1,349円から1,380円に増加しました。

(百万円)

資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 2Q	増減額	負債純資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 2Q	増減額
流動資産	11,045.2	11,338.6	293.4	流動負債	2,549.5	3,093.0	543.4
現金及び預金	4,229.7	3,745.3	△484.4	短期借入金	400.0	300.0	△100.0
割賦売掛金	4,983.3	5,607.2	623.8	1年内返済予定の長期借入金	290.0	290.0	0
その他	1,832.1	1,986.0	153.9	その他	1,859.5	2,503.0	643.4
固定資産	816.2	1,099.4	283.2	固定負債	1,371.3	1,221.2	△150.0
有形固定資産	182.9	188.0	5.0	長期借入金	1,285.0	1,140.0	△145.0
無形固定資産	178.3	373.9	195.5	その他	86.3	81.2	△5.0
投資その他	454.9	537.5	82.6	純資産	7,940.5	8,123.8	183.2
資産合計	11,861.4	12,438.1	576.6	負債純資産合計	11,861.4	12,438.1	576.6

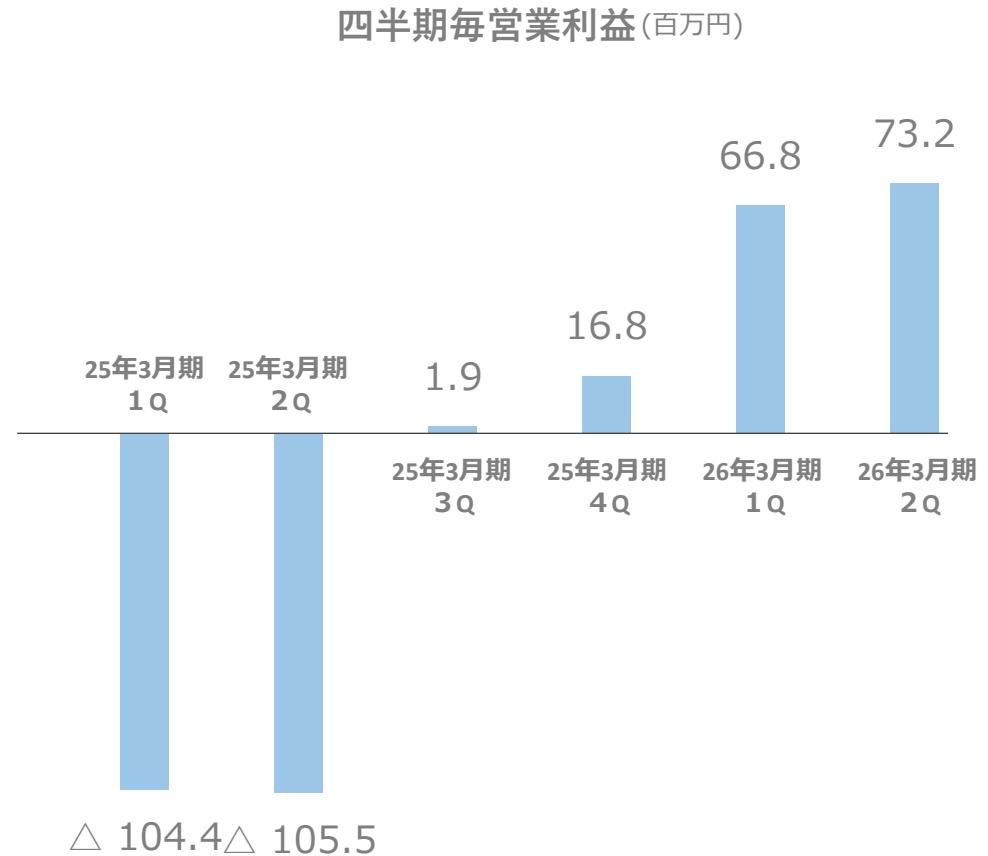
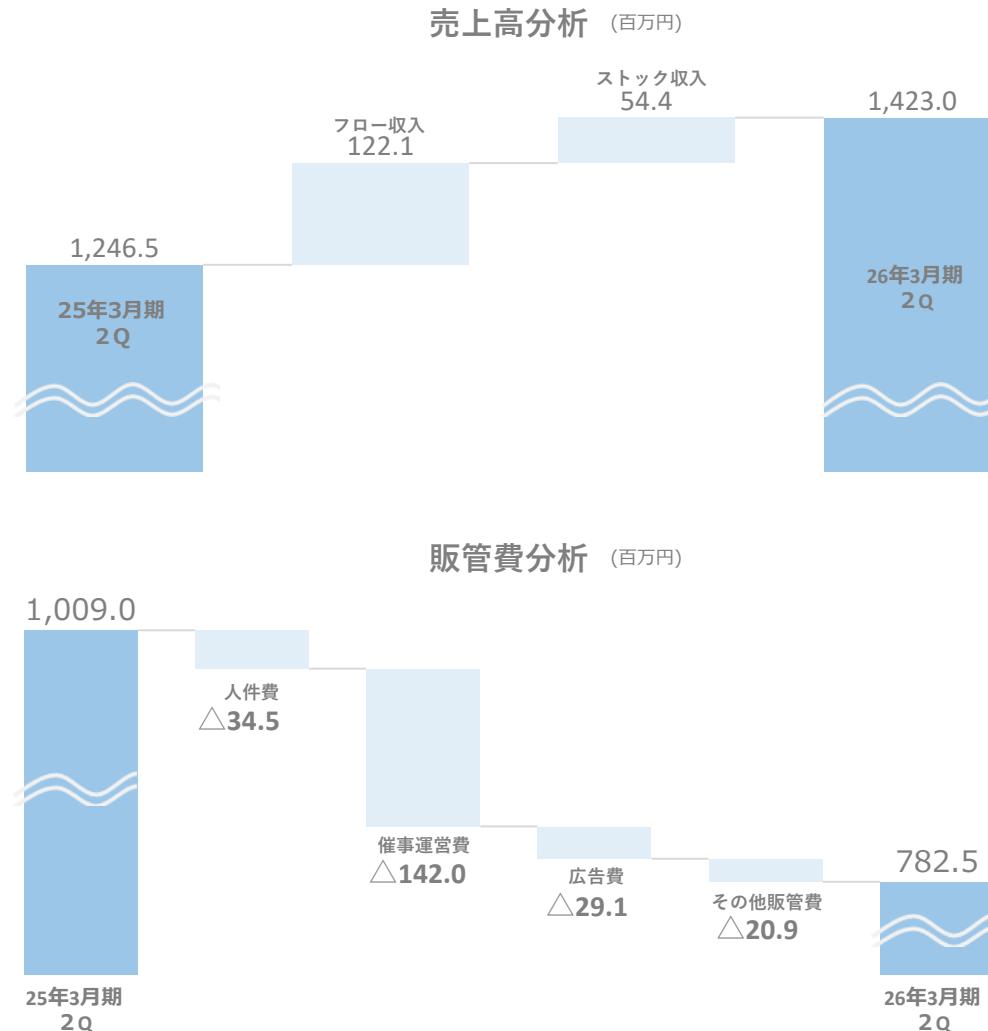
インターネット通信サービス事業営業利益増減分析

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27万回線に達し、過去最高を更新しました。一方で、販売パートナーの新規販売台数増加に伴い、販売台数に応じた代理店手数料が大幅に増加したこと、增收減益となりましたが、契約回線数の増加は安定的な収益基盤を強化する長期的な投資と位置付けています。



ロボット事業営業利益増減分析

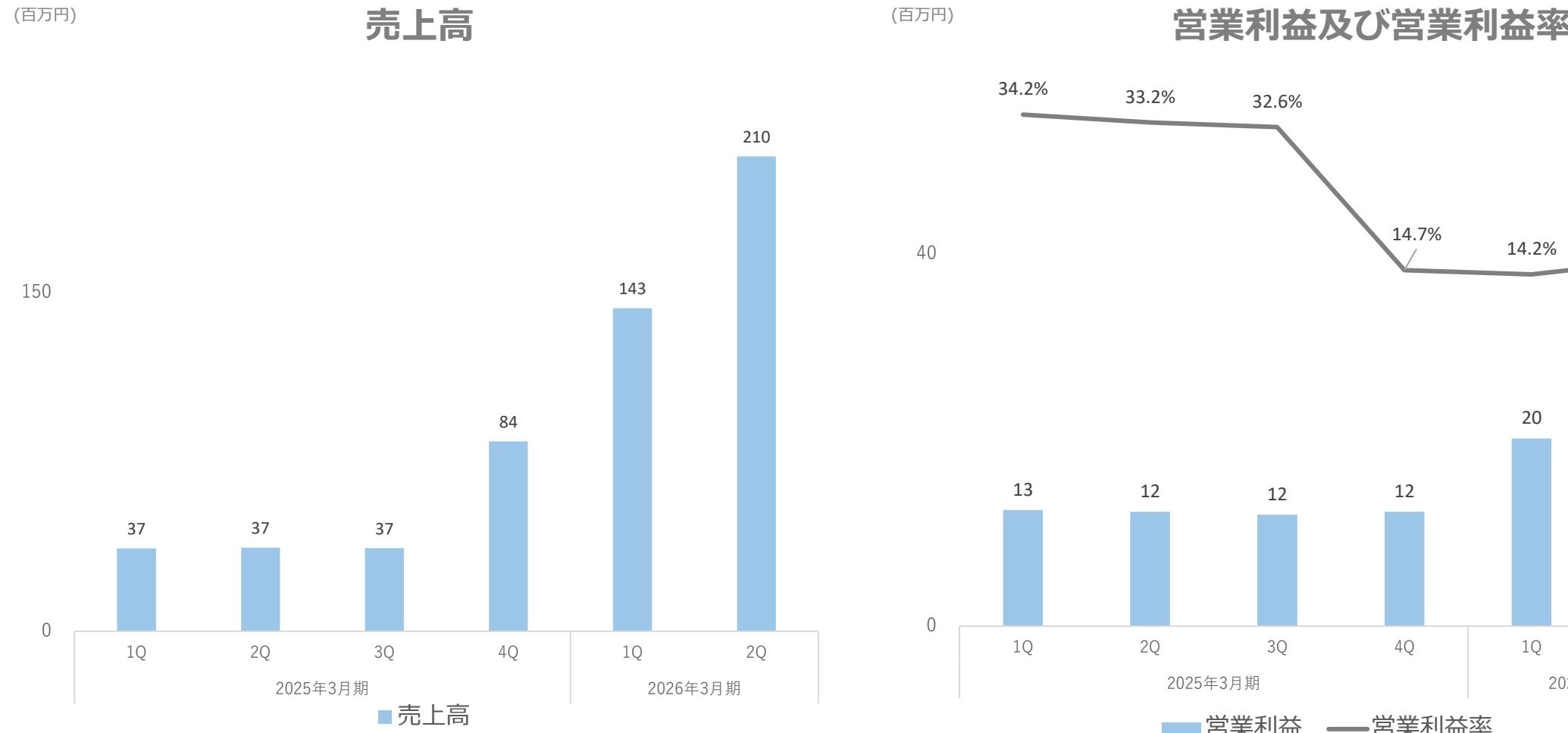
前期から取り組んできた販売コストの適正化を継続し、多様なコミュニケーションロボットの販売数を拡大させました。その結果、ストック売上が着実に成長し、事業全体の安定性と将来の成長基盤が強化され、4四半期連続で増益を達成しました。



ウォーターサーバー事業売上高及び営業利益推移 BENEFIT JAPAN

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2025年2月より開始しております。

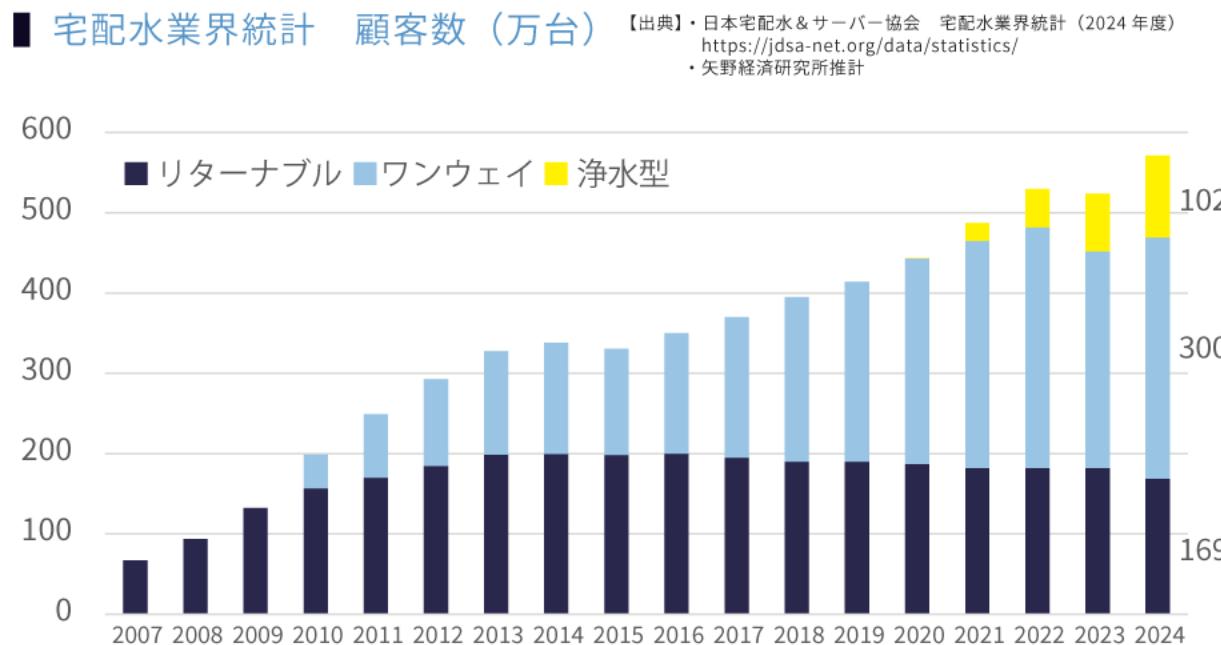
「STILIS」はスリム設計や大容量フィルターにより利便性が高く、価格競争力を武器に宅配水ユーザーからの切り替えや新規顧客の獲得を進めております。



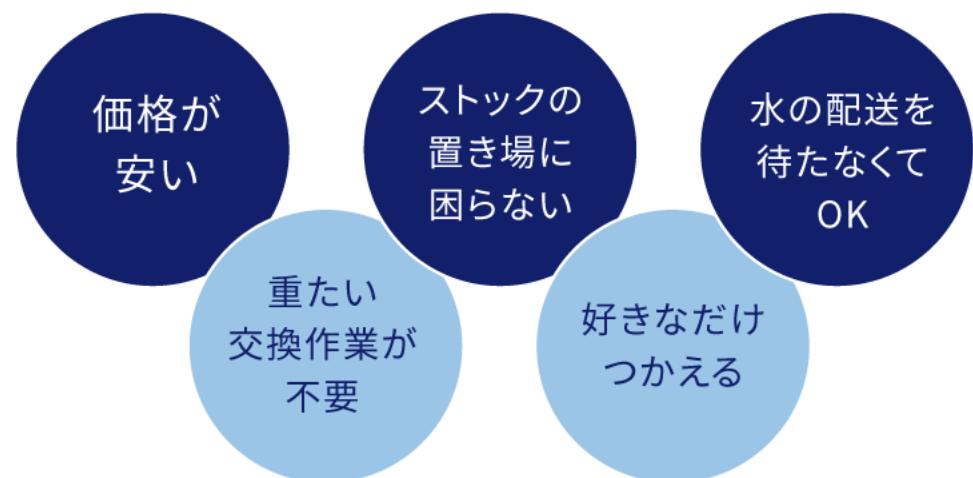
| 浄水型ウォーターサーバーとは

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!!



| 浄水サーバーが受け入れられる理由



今や宅配水業界の成長を牽引するのは浄水型サーバー！

| リユース事業 2Qハイライト



当社は「買取専科」を展開する株式会社SENKAを買収し、今年度から本格的にリユース事業に参入しました。当中間連結会計期間に10店舗を新規出店し、店舗数が40店舗になりました。一方で、出店に伴う先行投資によるコスト増や記録的な猛暑の影響により来店数の減少といった季節的要因の影響で収益が落ち込むこととなりましたが、猛暑の落ち着きとともに、金相場の上昇も相まって来店数が回復したことにより、足元は回復基調にあります。

 新たに**10**店舗出店
(直営4店・FC6店)

さらに FC**17**店舗の新規出店も進行中

店舗網の拡大
=事業成長加速

店舗数
40店舗
2025年
9月末時点

2026 1Q
売上高 **365**百万円
営業利益 **7**百万円

店舗数
30店舗
2025年
4月末時点

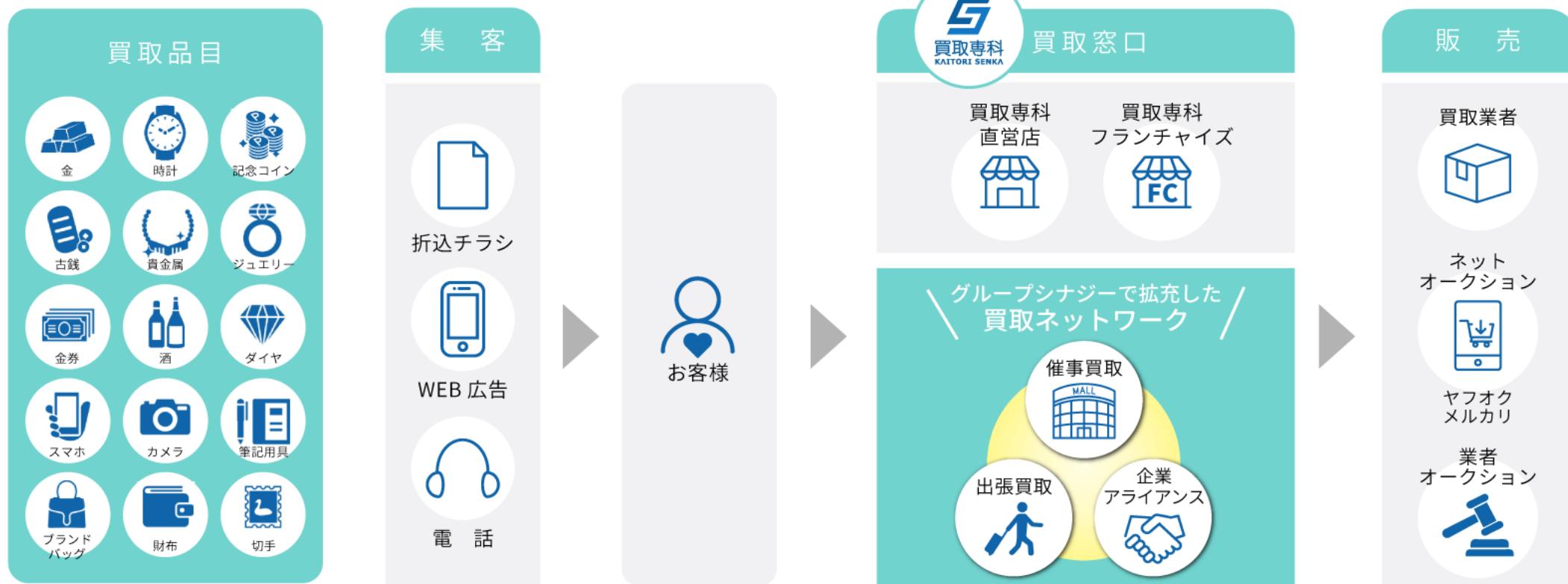


2026 2Q
売上高 **851**百万円
営業利益 △**13**百万円

| リユース事業におけるシナジーに向けた取り組み

株式会社SENKAが持つ店舗網を基盤としながら、当社が20年以上にわたり構築してきた10,000店舗を超える販売ネットワークを活用した催事買取の運用を開始。加えて、PC出張修理サービスや携帯ショップ等の企業アライアンスといった新たなチャネルを始動。顧客接点を多様化させることで、買取機会の最大化を目指します。

リユース事業系統図



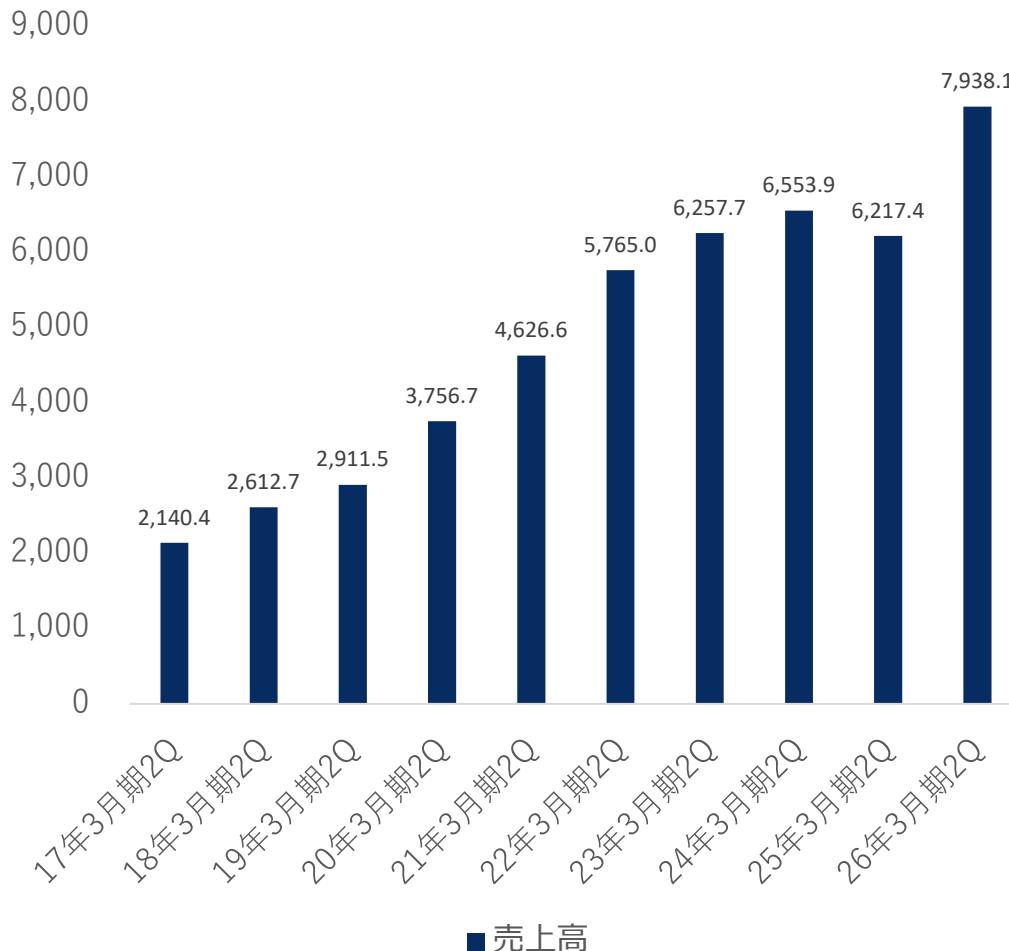
連結売上高及び経常利益推移（第2四半期）



売上高は過去最高を記録し、経常利益は前年同期末比で31.7%増加。

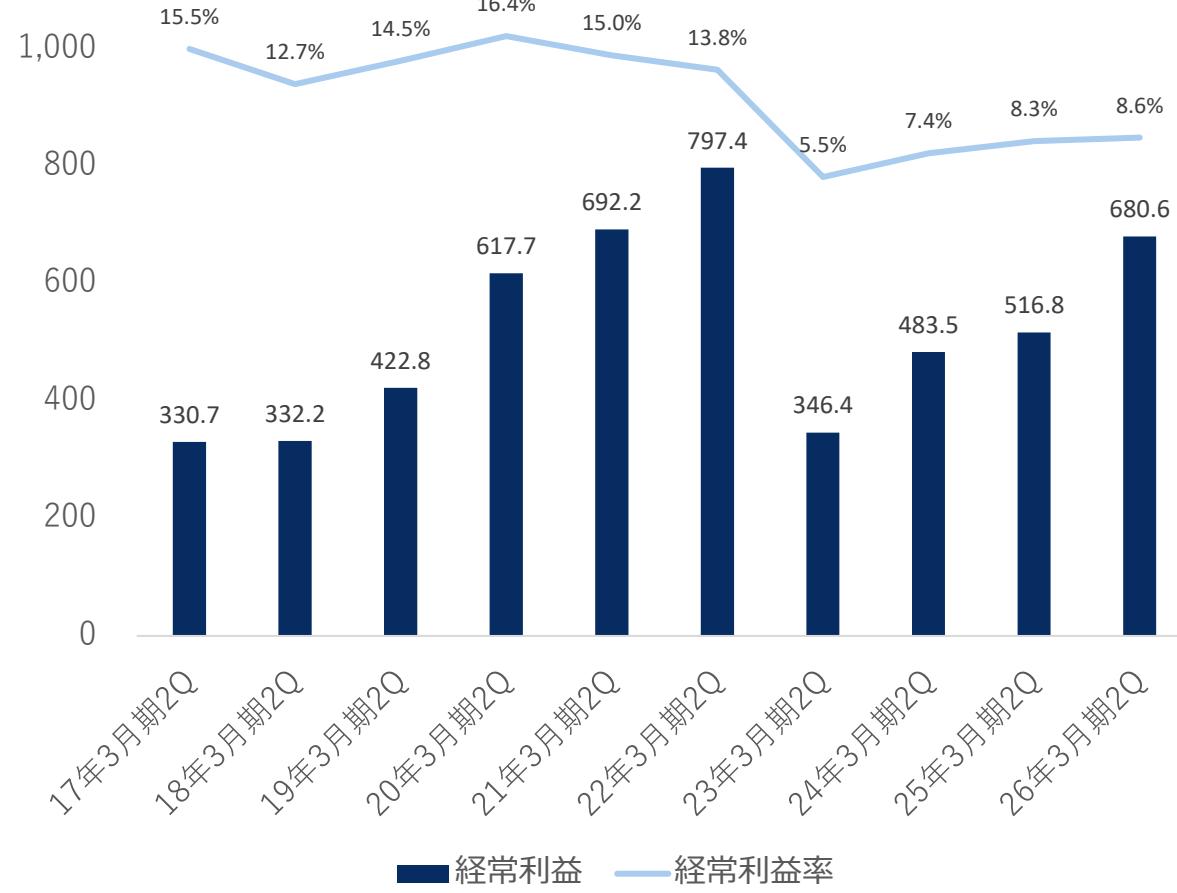
(百万円)

売上高



(百万円)

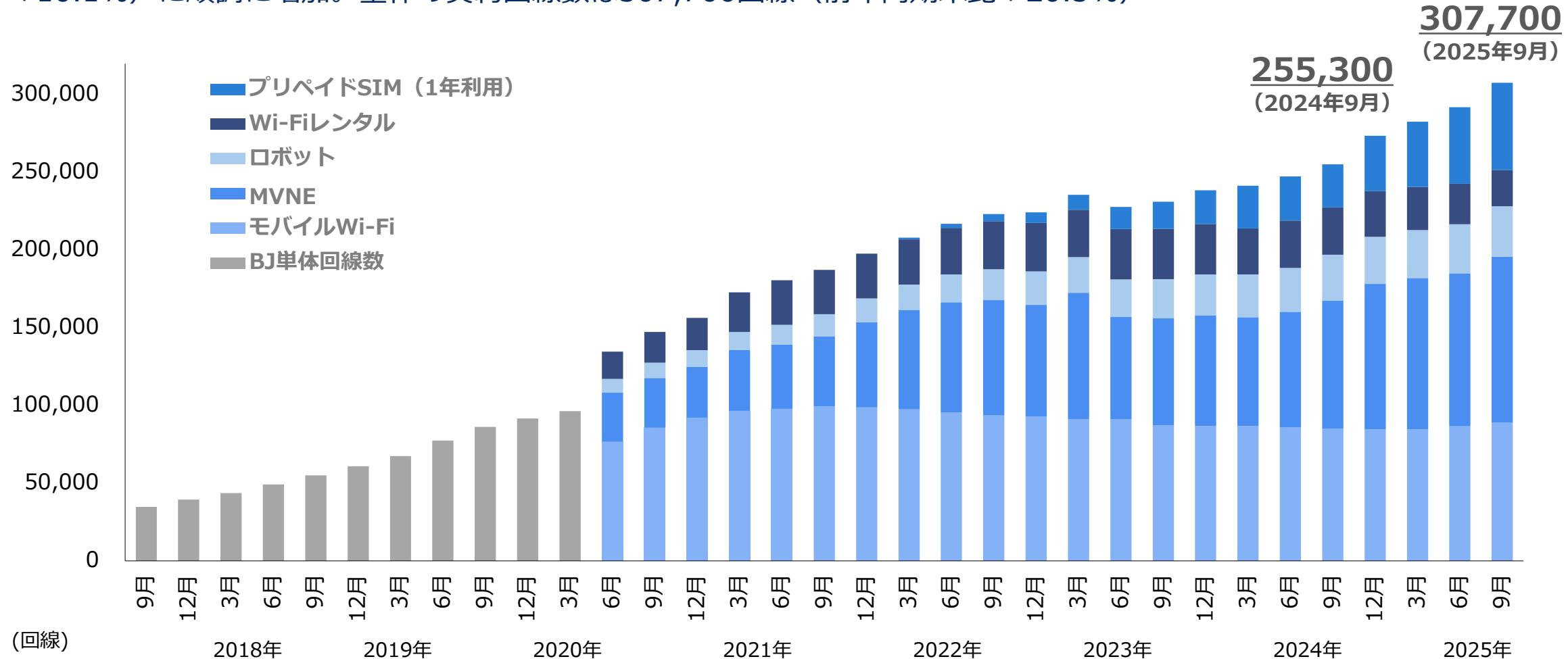
経常利益及び経常利益率



契約回線数の推移



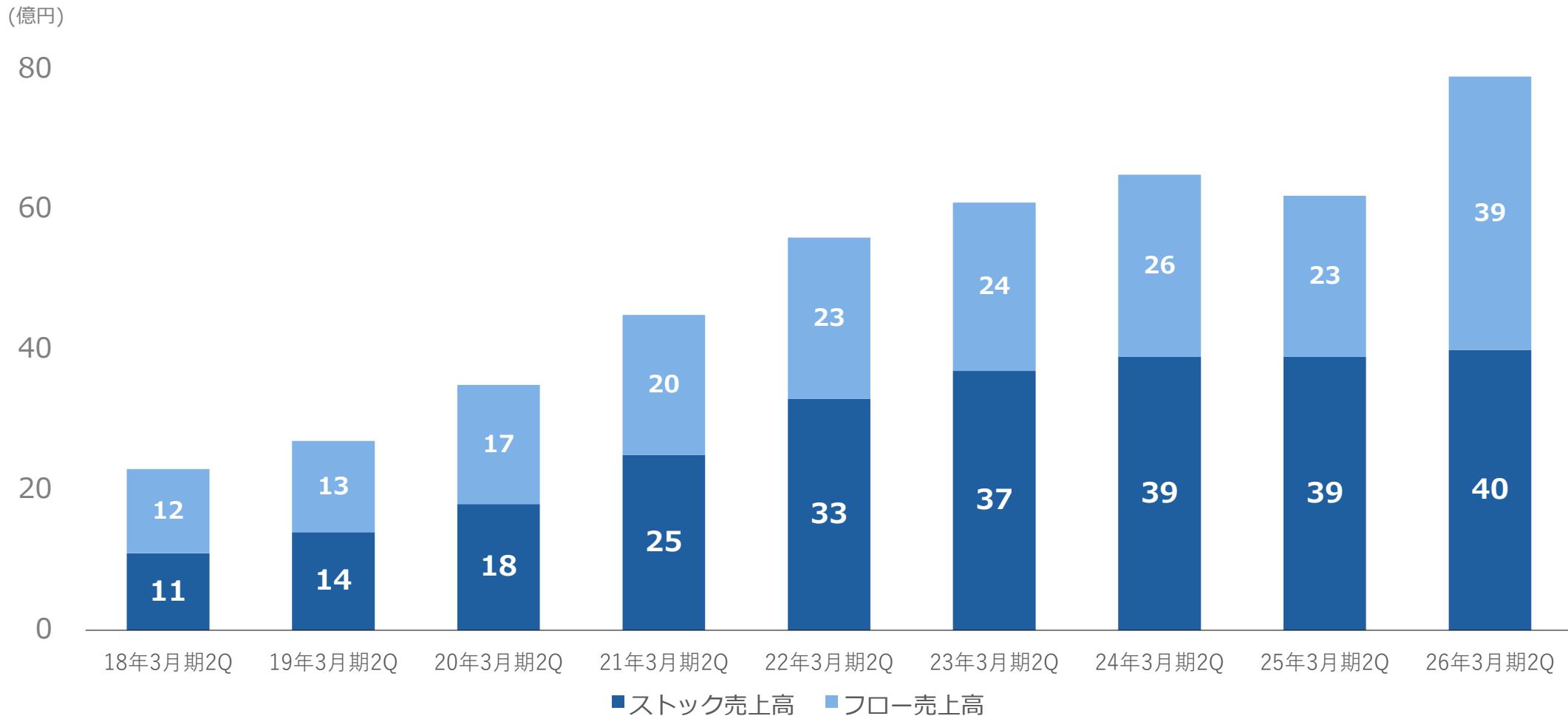
インバウンドの訪日外国人や技能実習生の需要が増えプリペイドSIM（1年以上利用）は55,100回線（前年同期末比+107.1%）、MVNEは106,700回線（前年同期末比+29.4%）に増加。ロボットは、32,500回線（前年同期末比+10.1%）に順調に増加。全体の契約回線数は307,700回線（前年同期末比+20.5%）



※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）

| フロー・ストック別売上高推移

ストック売上高は40億円と過去最高を記録し、売上高の約50%を占めています。



※事業の変遷に伴いストック売上高の定義を変更し、以下としています。

①インターネット通信サービス事業の毎月の通信料とオプション利用料（MVNE含む）②ロボット事業毎月の通信料とオプション利用料 ③ウォーターサーバー事業などにおける利用料金 ④リユース事業のロイヤリティ等

| 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2四半期	進捗率
売上高	17,042	7,938	46.6%
営業利益	1,455	673	46.3%
経常利益	1,366	680	49.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	921	431	46.8%

3.成長戦略

Group Mission

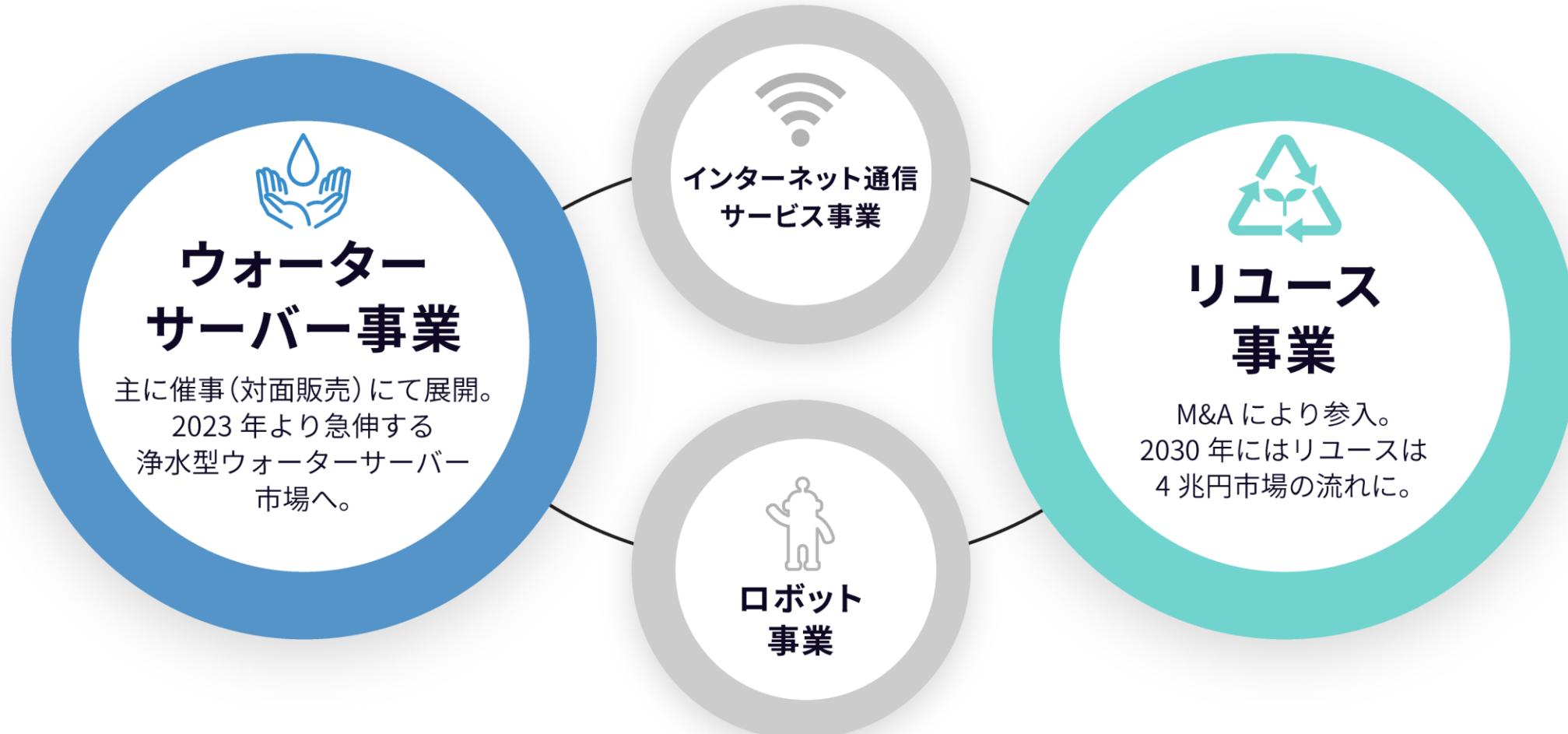


お客様が
よろこぶ

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

整 理
整 頓

SDGs

収 入

リサイクル
環境



リユース事業



インターネット通信
サービス事業



情 報

交 流

省 工 ネ

安 心
安 全

家 族

子 育 て

健 康

癒 し



ウォーター
サーバー事業

生活に馴染み、
家庭に自然と寄り添う



ロボット事業

ONLYROBO



ロボコロ



見 守 り

会 話



ONLYMobile
NETAGE
MVNE
ONLYSIM
eSIM.love

ONLYROBO



ロボコロ



Group Mission



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▶お客様の来店目的の多様化
販売パートナーとの**関係強化**を図る



| 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



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

KAITORI SENKA

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

ロボットとの出会いで
心豊かな暮らしを実現

Robot Planet

ともにメイターゲットは
シニア世代



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

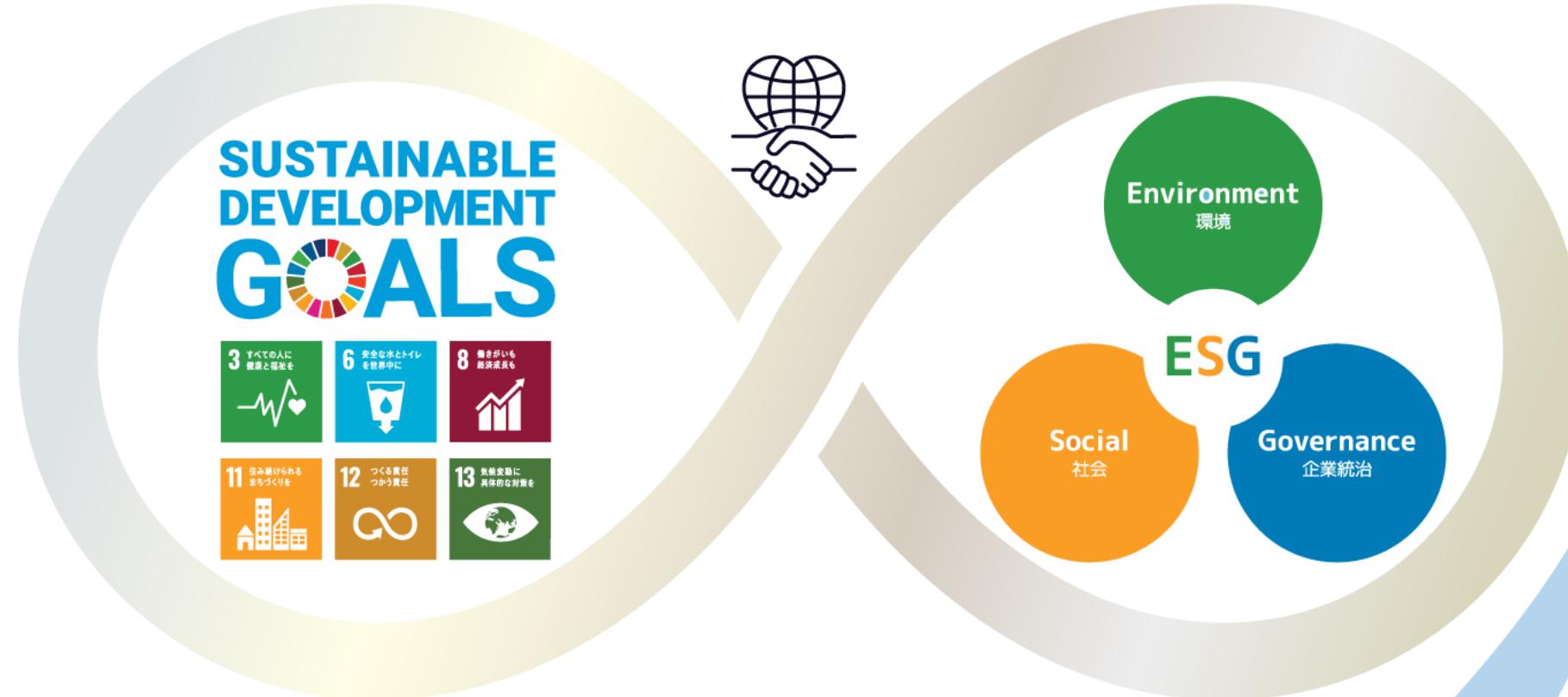


3

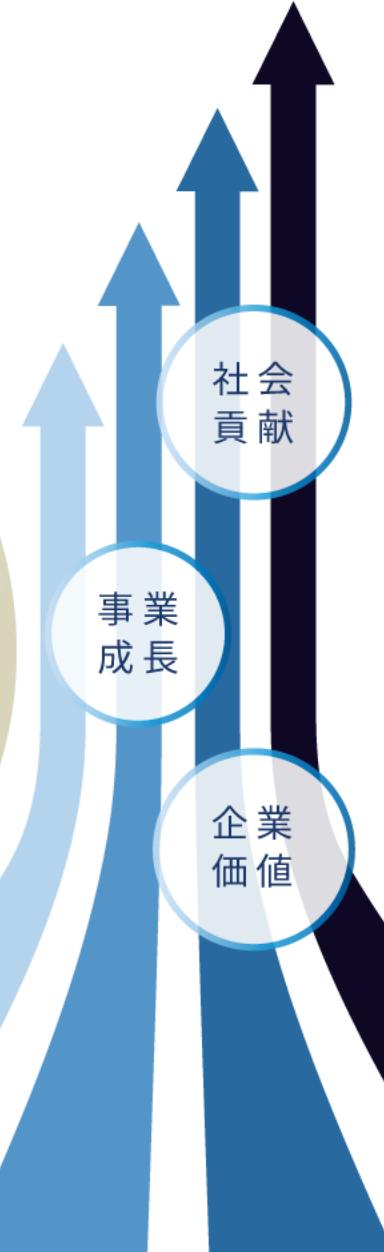
リユース事業は
お客様との対面対応の時間を
重ねることで、大きな信頼関係を
得ることが可能。
結果、**リピーター率30%以上**
の実績となり、その信頼関係により
ロボットの提案機会が拡大



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步です



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!