

2026 3月期

(2025年4月1日～2026年3月31日)

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



顧客接点を資産に、
生活インフラを束ねる LTV 経営企業へ
～つながる安心、ひろがる暮らし～



トピックス 成長投資と株主還元を両立

2026年3月期 業績概要

- ・売上高は上方修正のうえ過去最高**184**億円（前期比+**44.3%**）、配当も過去最高**85**円へ増配
- ・経常利益は上方修正し、過去最高水準**15.2**億円まで回復
- ・ウォーターサーバー事業（**19**億円）リユース事業（**24**億円）が新たな成長ドライバーとして拡大
- ・ロボット事業が利益貢献フェーズへ移行

2027年3月期 業績見通し

- ・生活インフラを束ねる事業基盤の構築に向けた先行投資を吸収しながら、**2**ケタ増収増益を計画

株主還元

- ・2026年3月期は配当性向50%方針に基づき、前期43円から**85**円へ増配
- ・2027年3月期の1株あたり年間配当金は12円増の**97**円を計画

目次

1. 事業概要（成長の土台）
2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）
3. 2027年3月期見通し（成長加速）
4. 株主還元（高還元方針）
5. 参考資料

目次

- 1. 事業概要（成長の土台）**
2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）
3. 2027年3月期見通し（成長加速）
4. 株主還元（高還元方針）
5. 参考資料

Benefit Japan Group Identity

MISSION (存在意義) 通信を起点に生活インフラとテクノロジーを束ね、顧客課題を解決し続ける。

VISION (目指す姿) 「困ったらまずベネフィットジャパン」と言われる、日本一「相談される」生活プラットフォーム企業へ。

顧客接点を資産化し、生活課題解決をストック化する。



COMPETITIVE ADVANTAGE (競争優位) 独自の顧客基盤が生み出す競争優位



クロスセル拡張力

- ・LTV 最大化
- ・顧客単価向上

販売プラットフォーム

- ・多様な販売チャネル
- ・全国販売ネットワーク

顧客基盤

32万回線
LTV最大化

ストック収益モデル

- ・サブスク収益
- ・FCロイヤリティ
- ・継続収益基盤

顧客接点ネットワーク

- ・リアル × デジタル接点
- ・顧客データ蓄積

ストック売上

45%

ROE目標

15%

配当性向

50%

目次

1. 事業概要（成長の土台）
- 2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）**
3. 2027年3月期見通し（成長加速）
4. 株主還元（高還元方針）
5. 参考資料

業績ハイライト

過去最高の業績を達成

2026 3月期



連結売上高

↑ 18,393 百万円

前年連結売上高 12,745 百万円

前期比 +44.3%



連結経常利益

1,520 百万円

前期比

+23.0%



総契約回線数

32.6 万回線

前期比

+15.5%



インターネット通信
サービス事業

売上高 11,109 百万円

営業利益 1,319 百万円



ロボット事業

売上高 2,730 百万円

営業利益 243 百万円



ウォーターサーバー事業

売上高 1,940 百万円

営業利益 279 百万円



リユース事業

売上高 2,451 百万円

営業利益 95 百万円

連結損益計算書（2026年3月期）

インターネット通信サービスの新規獲得拡大、ロボット事業の収益改善および新規事業の成長により、収益基盤が強化
売上高は**過去最高の184億円**（前年同期比+44.3%）、経常利益15億円（同+23.0%）と**大幅な増収増益**を達成

（百万円）

連結業績	25年3月期	26年3月期		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	12,745	18,393	+44.3%	+5,648
売上原価	5,394	7,926	+46.9%	+2,531
売上総利益	7,351	10,467	+42.4%	+3,116
販管費	6,130	8,985	+46.6%	+2,855
営業利益	1,220	1,482	+21.4%	+261
経常利益	1,236	1,520	+23.0%	+283
親会社株主に帰属する 当期純利益	830	995	+19.8%	+164

連結貸借対照表 要約

2026年3月期決算では、自己資本比率**60.7%**、ネットキャッシュは**14.3**億円
財務健全性を維持しながら成長 純資産は**87**億円へ増加 BPSも上昇

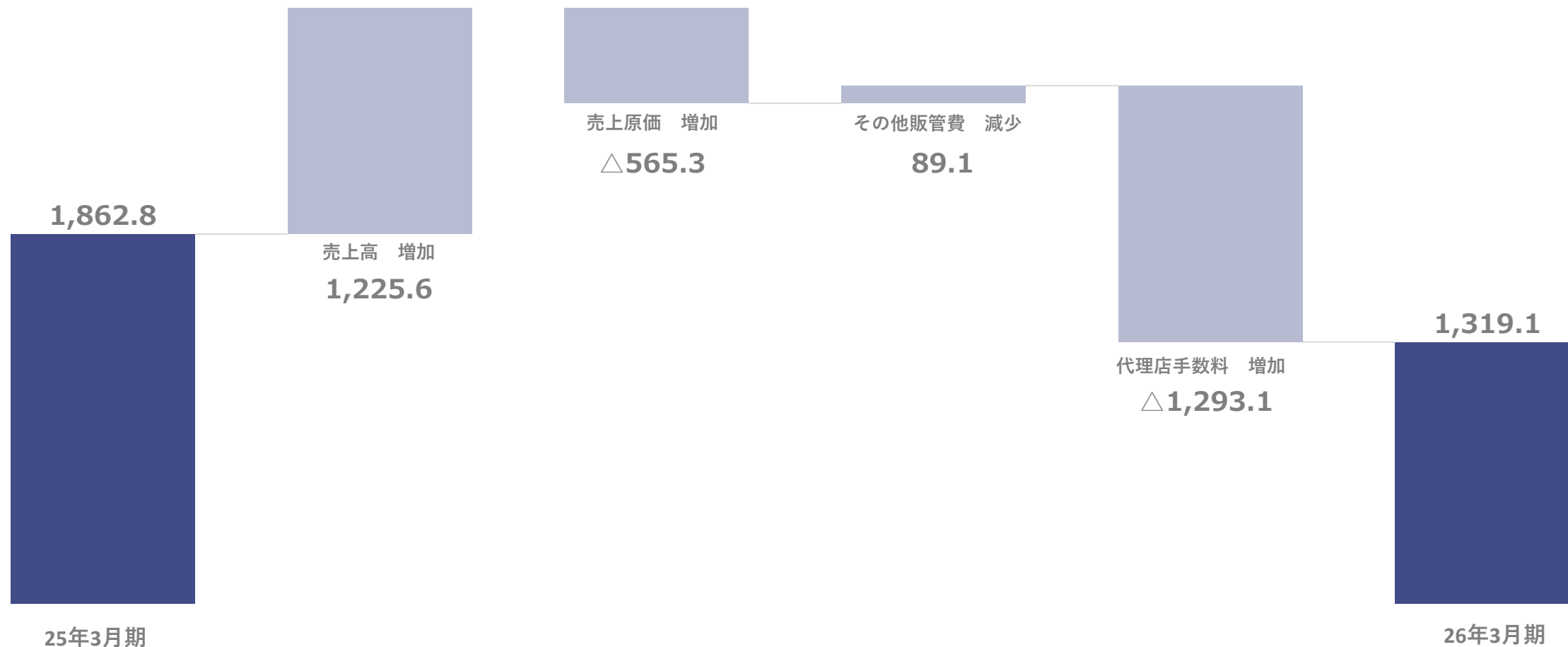
(百万円)

資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 決算	増減額	負債純資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 決算	増減額
流動資産	11,045.2	13,095.2	2,049.9	流動負債	2,549.5	4,416.5	1,867.0
現金及び預金	4,229.7	3,492.6	△737.1	短期借入金	400.0	750.0	350.0
割賦売掛金	4,983.3	7,475.9	2,492.6	1年内返済予定の長期借入金	290.0	215.0	△75.0
その他	1,832.1	2,126.5	294.4	その他	1,859.5	3,451.5	1,592.0
固定資産	816.2	1,238.9	422.7	固定負債	1,371.3	1,178.1	△193.2
有形固定資産	182.9	248.1	65.2	長期借入金	1,285.0	1,070.0	△215
無形固定資産	178.3	358.6	180.3	その他	86.3	108.1	21.7
投資その他	454.9	632.0	177.1	純資産	7,940.5	8,739.4	798.9
資産合計	11,861.4	14,334.2	2,472.7	負債純資産合計	11,861.4	14,334.2	2,472.7

インターネット通信サービス事業 安定成長フェーズへ

先行投資により営業利益は一時減も、ストック拡大は過去最高

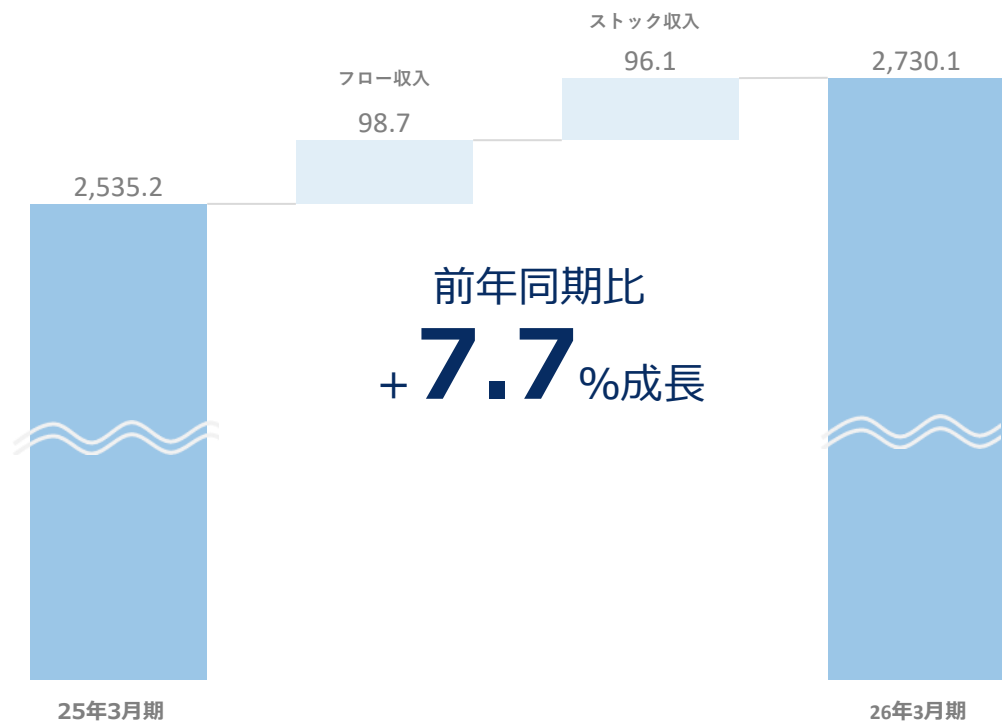
営業利益分析 (百万円)



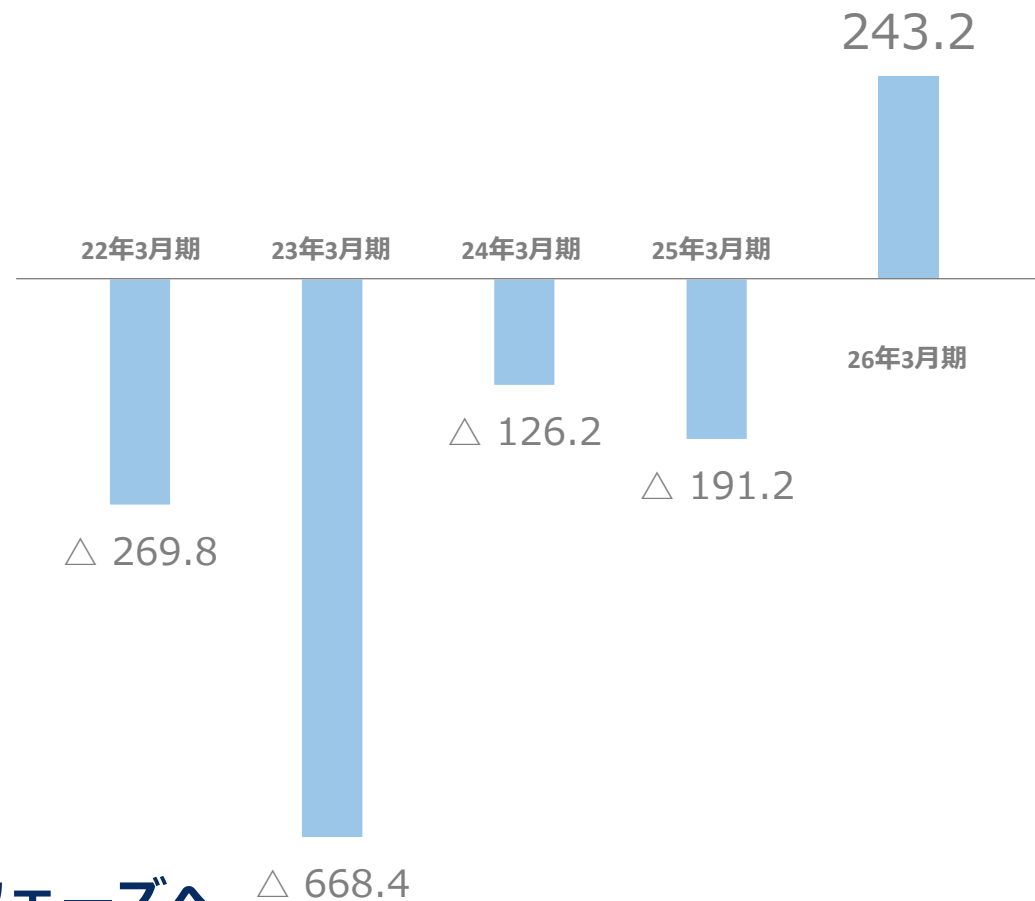
ロボット事業 利益成長フェーズへ移行

継続収益モデルにより、安定的な利益創出へ

売上高分析 (百万円)



営業利益推移 (百万円)



投資フェーズ→利益成長フェーズへ
営業利益△1.91億円→2.43億へ大幅改善 (黒字転換)

ウォーターサーバー事業 急成長フェーズへ

浄水型サーバーSTILIS noah投入により急拡大

売上高

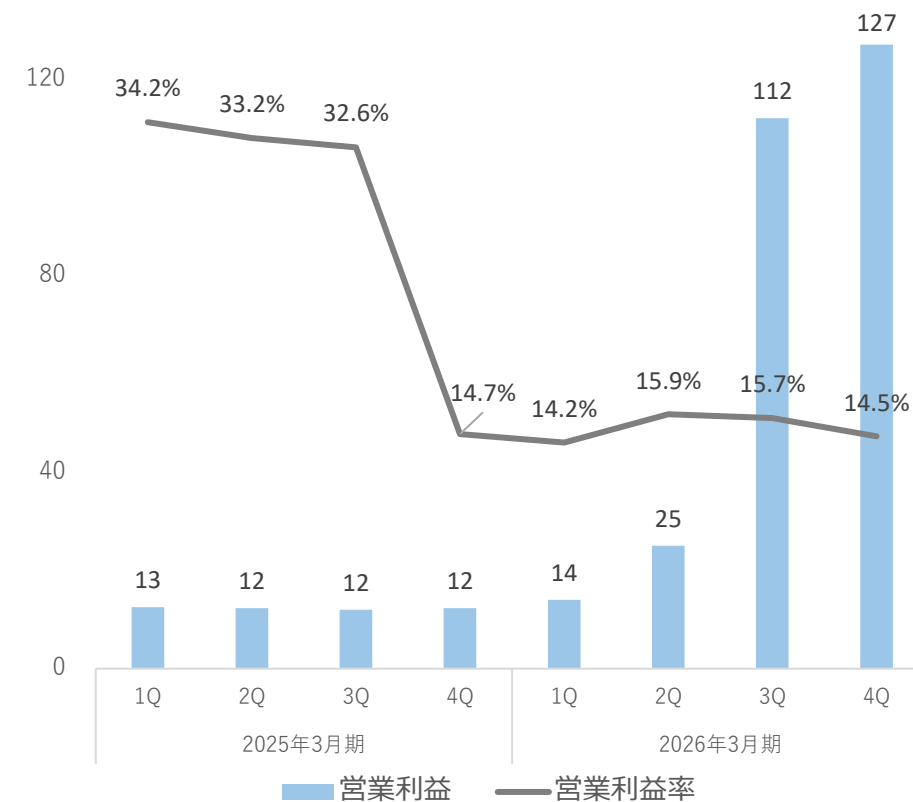
(百万円)

前年同期比
+896%成長



営業利益及び営業利益率

(百万円)



投資により利益率一時低下も、利益額は拡大

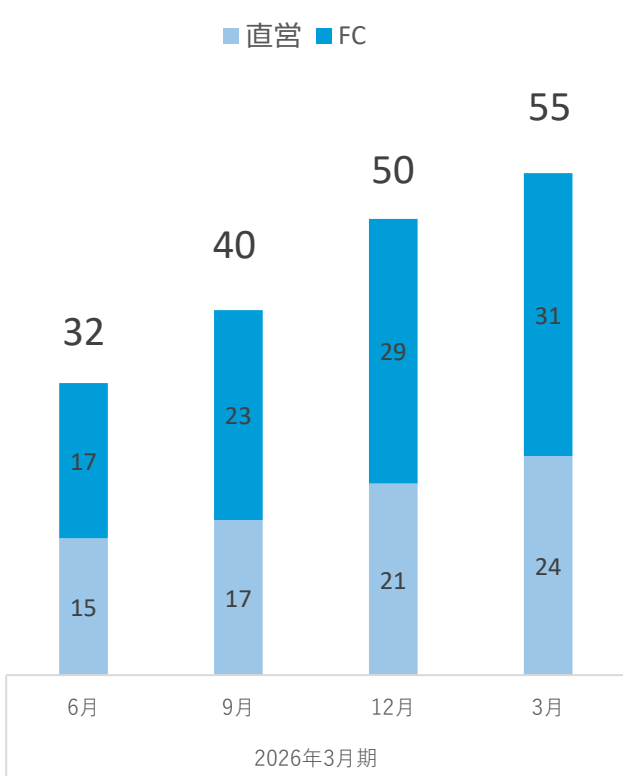
※貸倒引当金を1Qから遡及処理

リユース事業 買収後、店舗数1.8倍へ拡大 売上3倍へ成長

M&Aにより急成長したリユース事業 2025年5月に30店舗の買収後、出店加速により55店舗まで拡大

店舗数 (店舗)

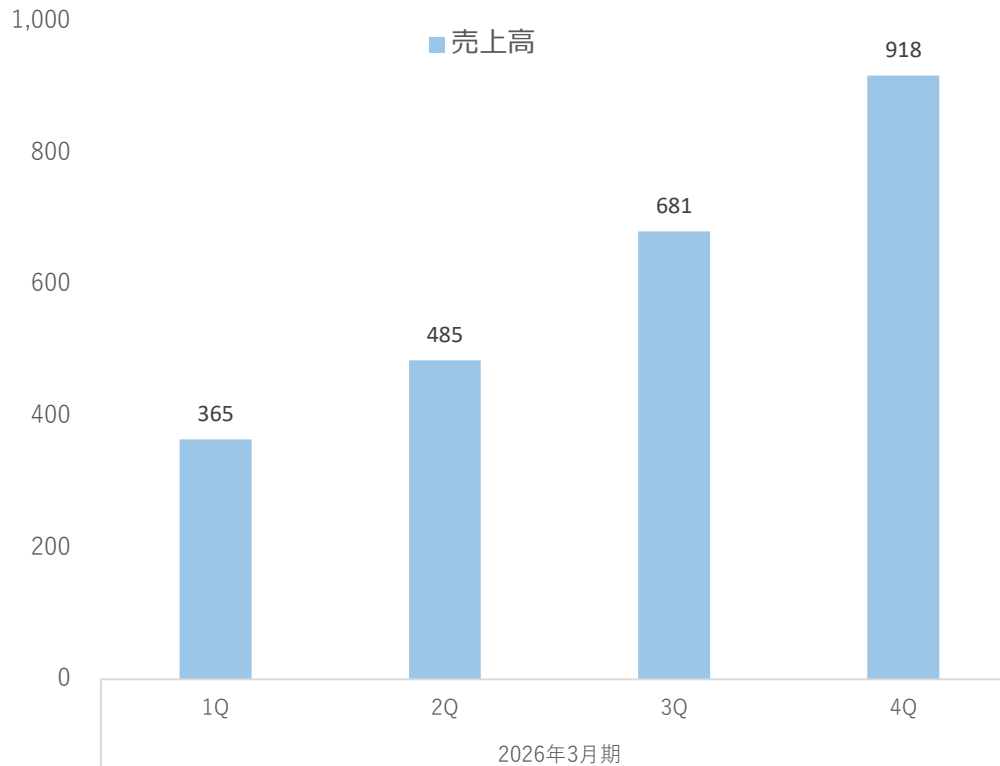
■直営 ■FC



30店舗(買収前 25年4月末時点)→55店舗

売上高 (百万円)

■売上高

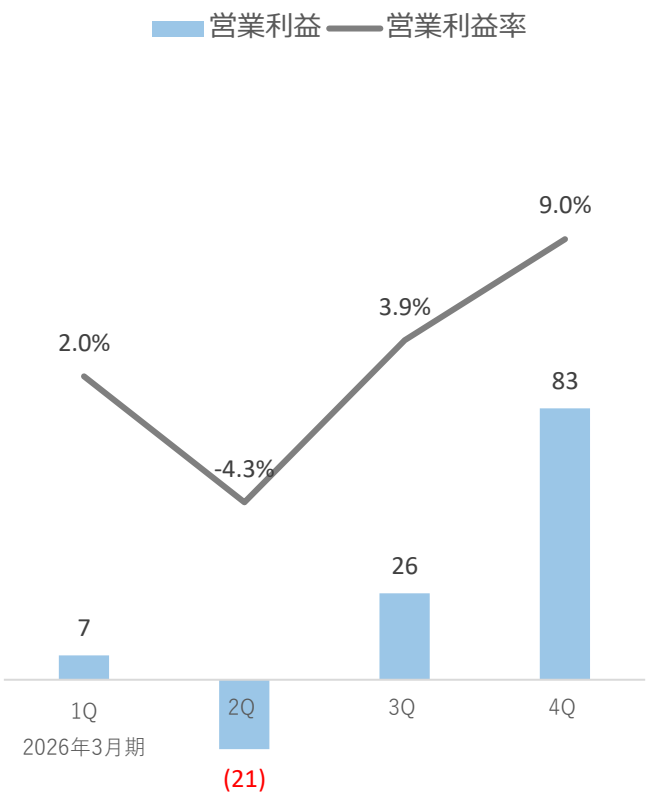


3.08億円(買収前 前期4Q)→9.18億円

売上約3倍成長

営業利益及び営業利益率 (百万円)

■営業利益 — 営業利益率



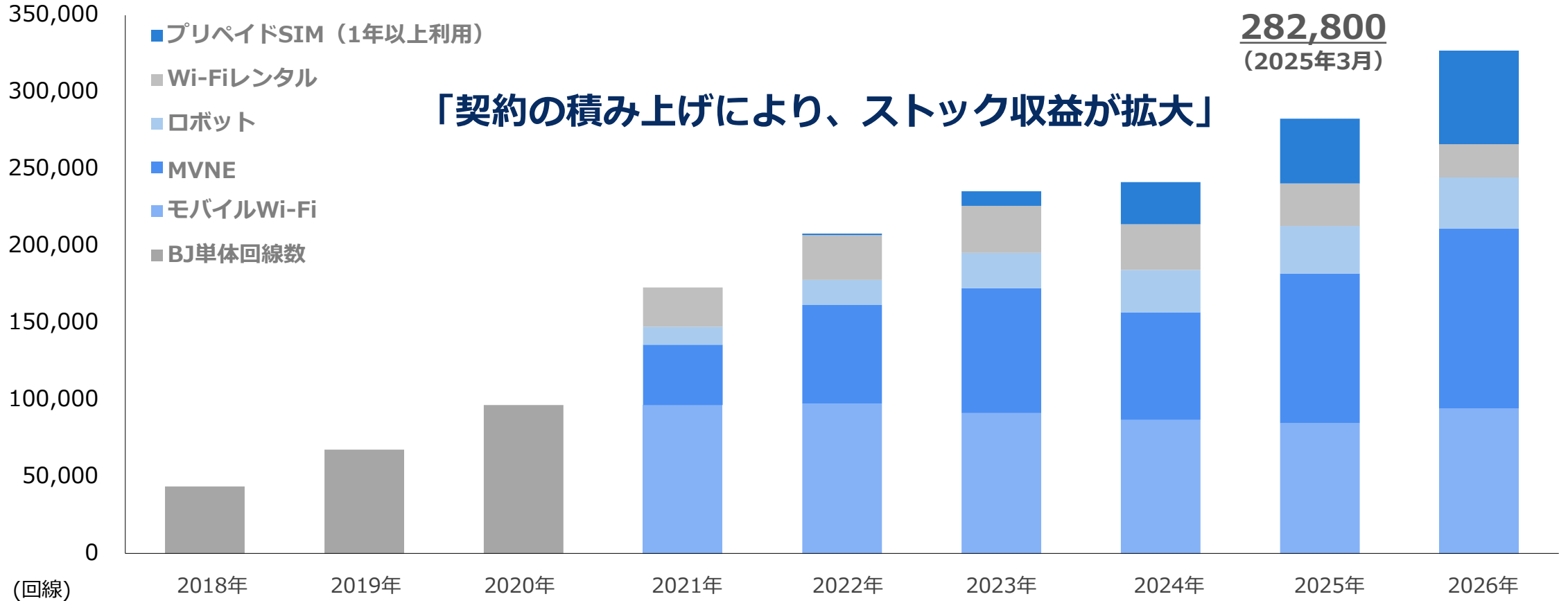
赤字(買収前 前期4Q)→9%

利益率改善

契約回線数は32万回線に拡大（15.5%増）

ストック収益の基盤となる契約回線が拡大 MVNE.プリペイドSIM（1年以上利用）が成長を牽引

326,700
(2026年3月)



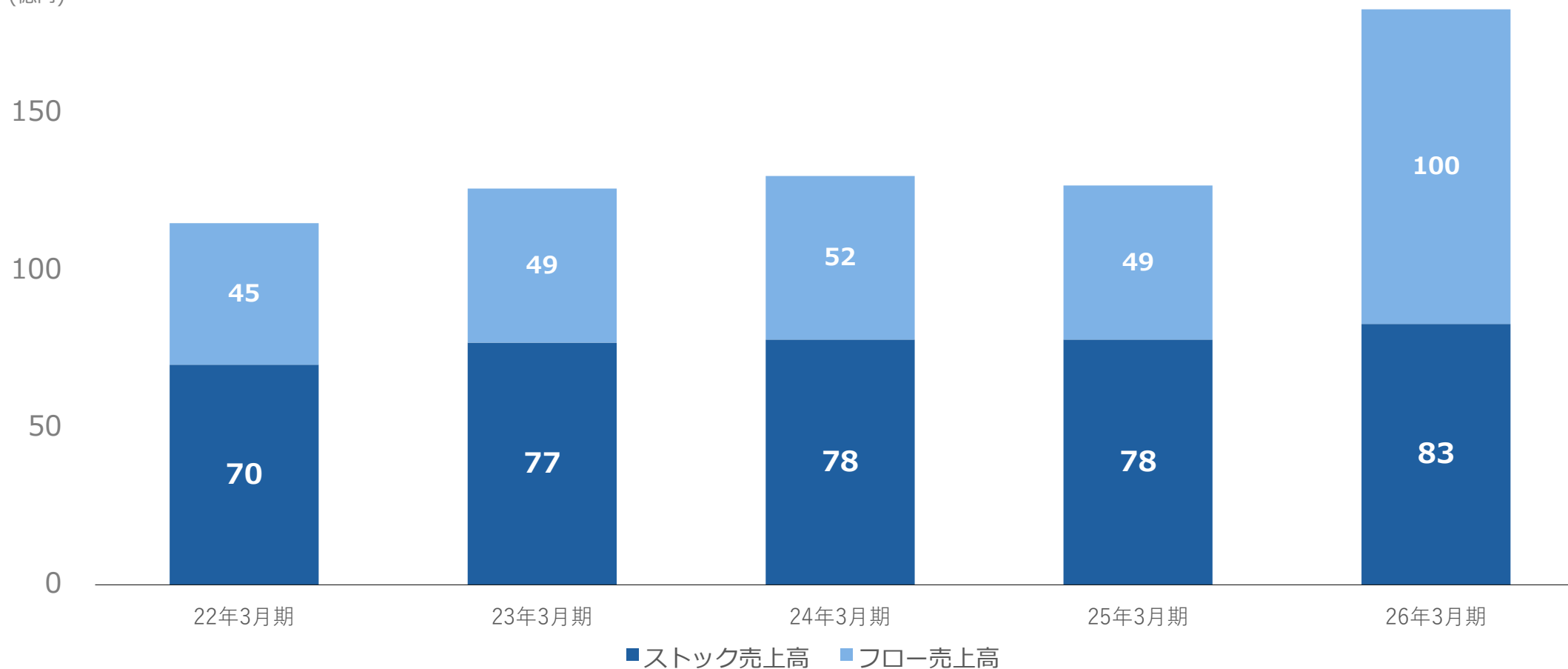
※各期末時点での数値

※2020年までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2021年以降は、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**83**億円と過去最高を記録し、売上高の約**45%**を占めています。

(億円)

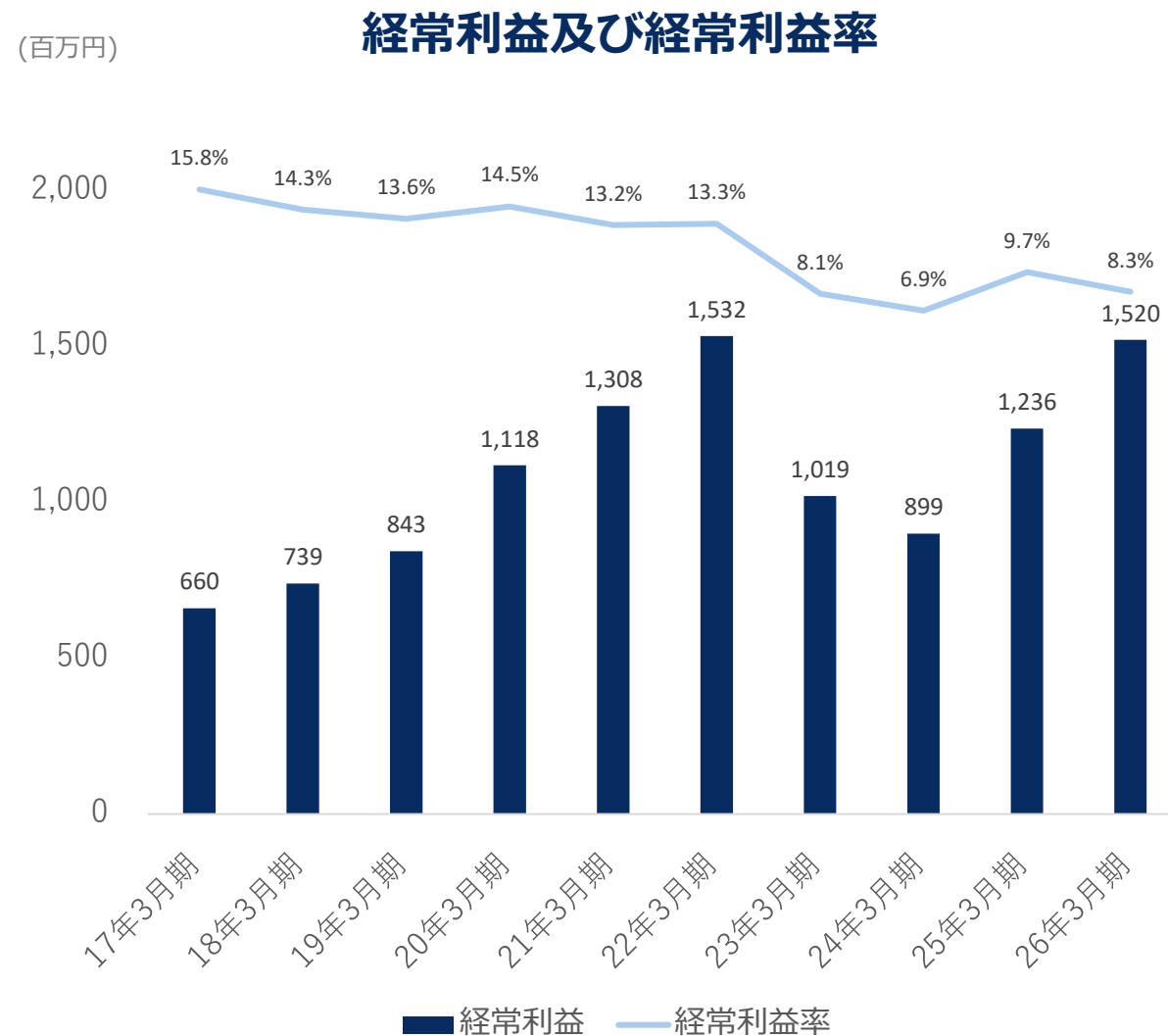
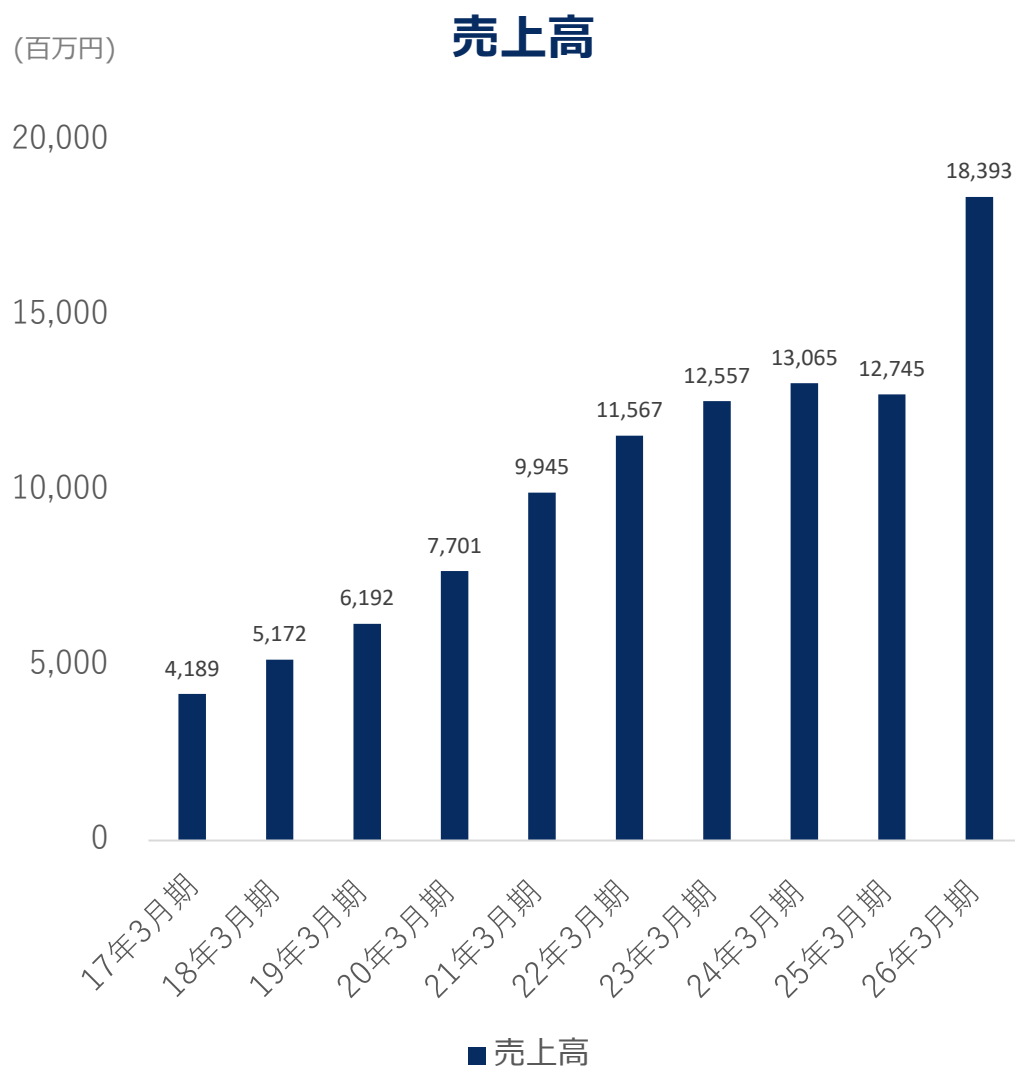


※事業の変遷に伴いストック売上高の定義を変更し、以下としています。

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ロボット事業の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の利用料金等 ④リユース事業のロイヤリティ等

連結売上高及び経常利益推移（決算）

売上高は過去最高を記録し、経常利益は前年同期比で23.0%増加いたしました。



目次

1. 事業概要（成長の土台）
2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）
- 3. 2027年3月期見通し（成長加速）**
4. 株主還元（高還元方針）
5. 参考資料

事業ポートフォリオによるLTV最大化モデル

各事業が連携し、顧客LTVの最大化を実現

戦略的役割

最優先 KPI

成長フェーズ



インターネット通信
サービス事業

顧客基盤を活かした
ストック収益の最大化

総契約回線数・ARPU

安定収益



ロボット事業

高付加価値顧客の創出による
LTV 最大化

継続利用数・ARPU

利益成長



ウォーターサーバー事業

高い収益性を誇る
グループの「成長エンジン」

設置台数・ARPU

急成長



リユース事業

循環型社会のニーズを捉えた
顧客接点の拡大

店舗数・買取件数

規模拡大中

インターネット通信サービス事業

多彩な販売チャネルを通じて、顧客基盤を拡大し、ストック収益を積み上げる



モバイル Wi-Fi・SIM・eSIM



全国の販売パートナー網による高い顧客獲得力

テレマ

催事

携帯ショップ

MVNO

WEB・量販店・ホテル・空港・旅行会社・外国人斡旋会社・Wi-Fiレンタル会社



個人

法人

インバウンド

外国人労働者

行政・アウトバウンド・技能実習生

ストック型で安定収益

ロボット事業

ロボット事業はコミュニティ戦略によりLTVを最大化



ウォーターサーバー事業

販売拡大とストック収益の両輪で、継続的に収益が成長できる高LTV型ストックビジネス



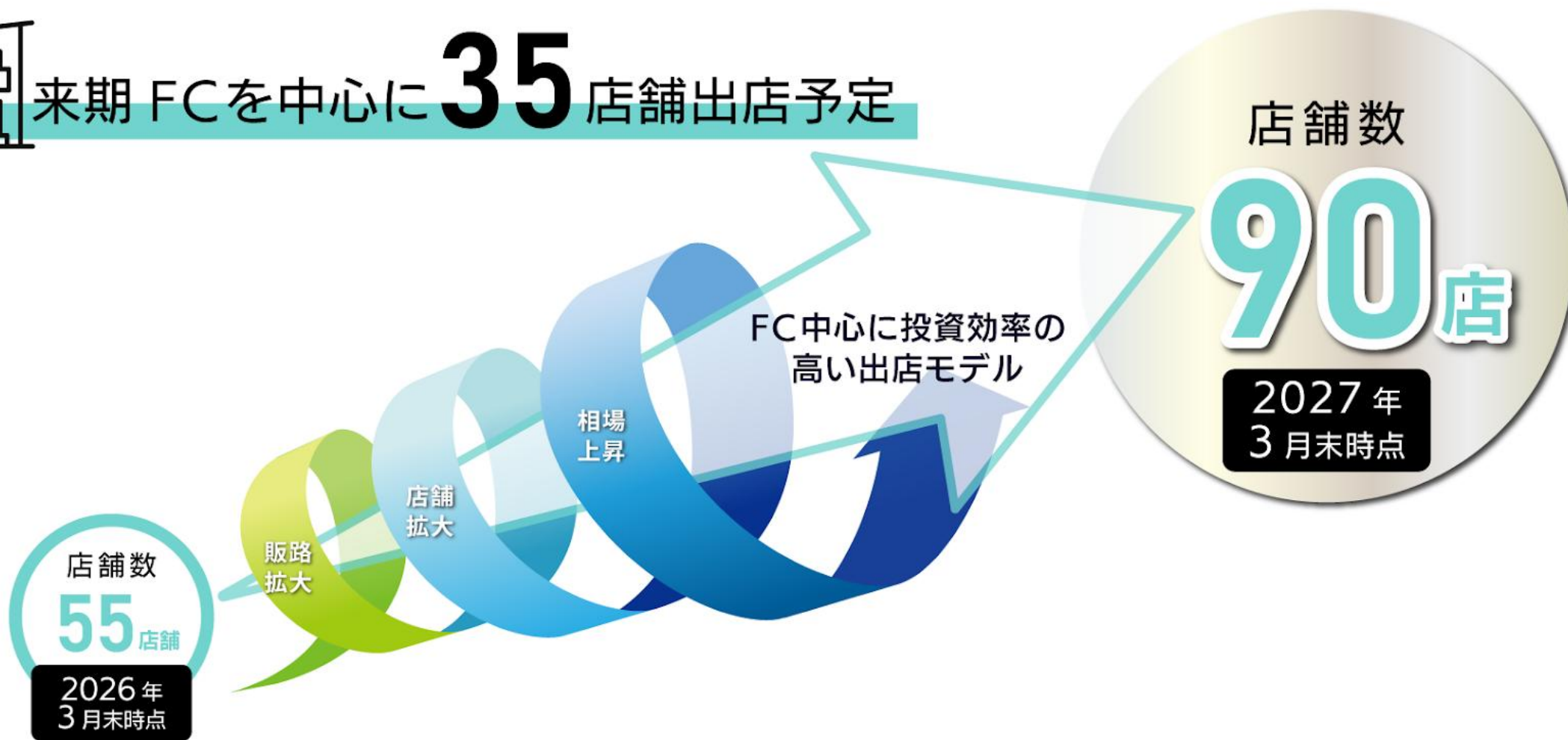
LTVの最大化

リユース事業

FCを中心に新規出店を加速させ、90店舗を達成することにより売上高および営業利益ともに増加を目指す



来期 FCを中心に **35** 店舗出店予定



事業構想 LTV最大化モデル

顧客基盤を軸に、収益を最大化する構造

 **インターネット通信サービス事業**


- ・サブスク収益
- ・強固な顧客接点

 **ロボット事業**

- ・会話・情緒ケア
- ・見守り・生活支援

すべての事業を束ね
ひとつに集約

顧客基盤×LTV最大化エンジン

 **ウォーターサーバー事業**

- ・健康と安全の提供
- ・生活インフラ

 **リユース事業**

- ・循環型社会への貢献
- ・高い社会性

Benefit japan Group

MVV

ミッション・ビジョン・バリュー

MISSION

(存在意義)

通信を起点に生活インフラ
とテクノロジーを束ね、
顧客課題を解決し続ける。

VISION

(目指す姿)

「困ったらまずベネフィット
ジャパン」と言われる、
日本一 “相談される”
生活プラットフォーム企業へ。

VALUE

(行動指針)

顧客起点
関係志向
スピード実行
連携力

30周年を機に、通信から生活プラットフォーム企業へ

2027年3月期 業績見通し 売上・利益ともに過去最高を更新へ

4事業の成長とストック収益拡大により、過去最高業績を更新へ
 先行投資を吸収しながら、増収増益を継続

(百万円)

	26年3月期		27年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	18,393	100.0%	20,233	100.0%	+10.0%	+1,839
売上原価	7,926	43.1%	8,718	43.1%	+10.0%	+792
売上総利益	10,467	56.9%	11,514	56.9%	+10.0%	+1,046
販管費	8,985	48.9%	9,830	48.6%	+9.4%	+844
営業利益	1,482	8.1%	1,657	8.2%	+11.8%	+175
経常利益	1,520	8.3%	1,700	8.4%	+11.8%	+179
親会社株主に帰属する 当期純利益	995	5.4%	1,136	5.6%	+14.2%	+140

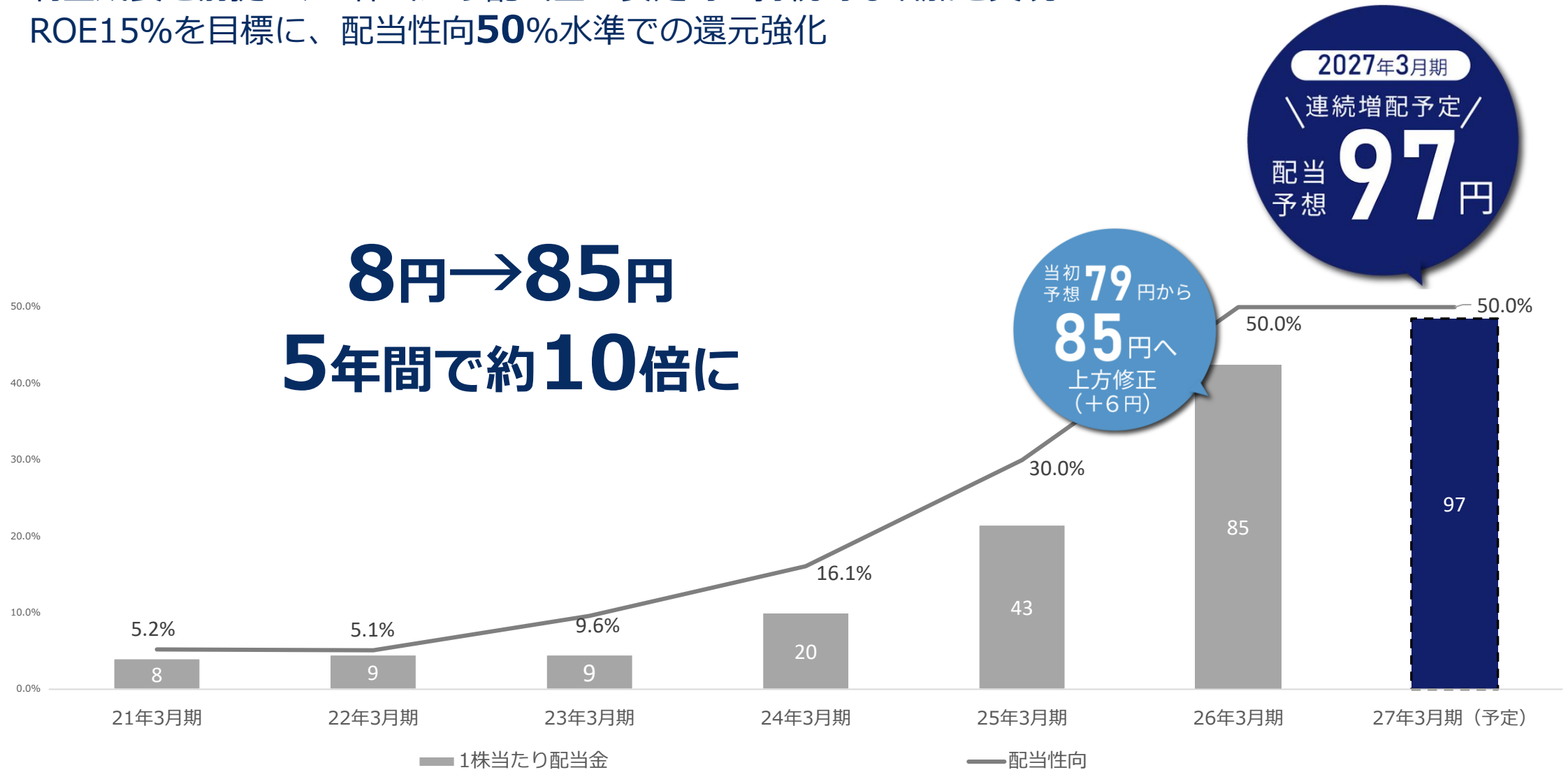
目次

1. 事業概要（成長の土台）
2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）
3. 2027年3月期見通し（成長加速）
- 4. 株主還元（高還元方針）**
5. 参考資料

利益成長×高還元で株主価値を最大化

利益成長を前提に、1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を実現
ROE15%を目標に、配当性向**50%**水準での還元強化

8円→85円
5年間で約10倍に



目次

1. 事業概要（成長の土台）
2. 2026年3月期実績（過去最高の達成）
3. 2027年3月期見通し（成長加速）
4. 株主還元（高還元方針）
- 5. 参考資料**

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

大阪府中央区道修町 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

680百万円
(2026年3月末)

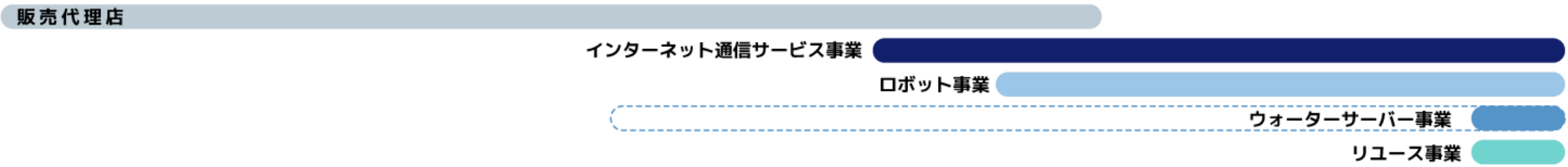
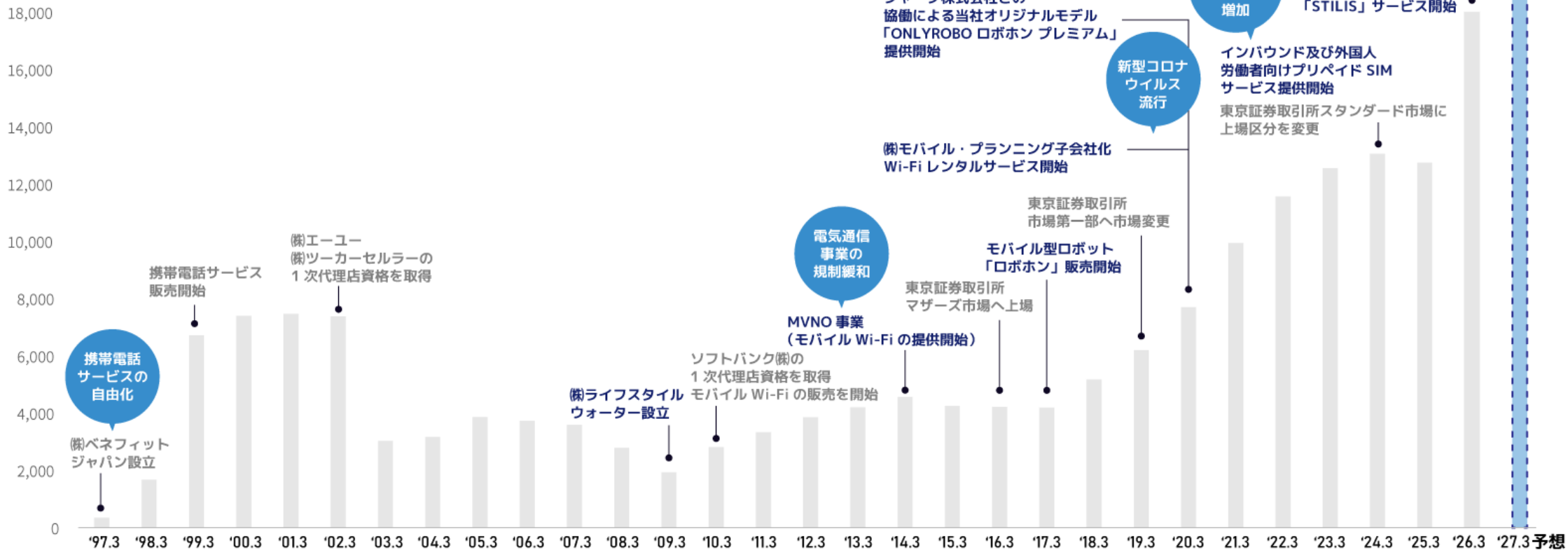
従業員数

連結 **368**名
(2026年3月末)

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)
20,000



数字で見るベネフィットジャパン

ストック収益と顧客基盤で成長する企業

2026 3 月期

連結売上高

前年同期比 +44.3%

184 億円

(2026 年 3 月期)

連結経常利益

前年同期比 +23.0%

15 億円

(2026 年 3 月期)

時価総額

109 億

(2026 年 3 月末)

ストック売上高

前年同期より 5 億増

83 億円

(2026 年 3 月期)

自己資本

87 億円

(2026 年 3 月末)

自己資本比率

60.7 %

(2026 年 3 月末)

ネットキャッシュ

14 億円

(2026 年 3 月末)

PER

10.7 倍

(2026 年 3 月末)

PBR

1.2 倍

(2026 年 3 月末)

ROE

12.0 %

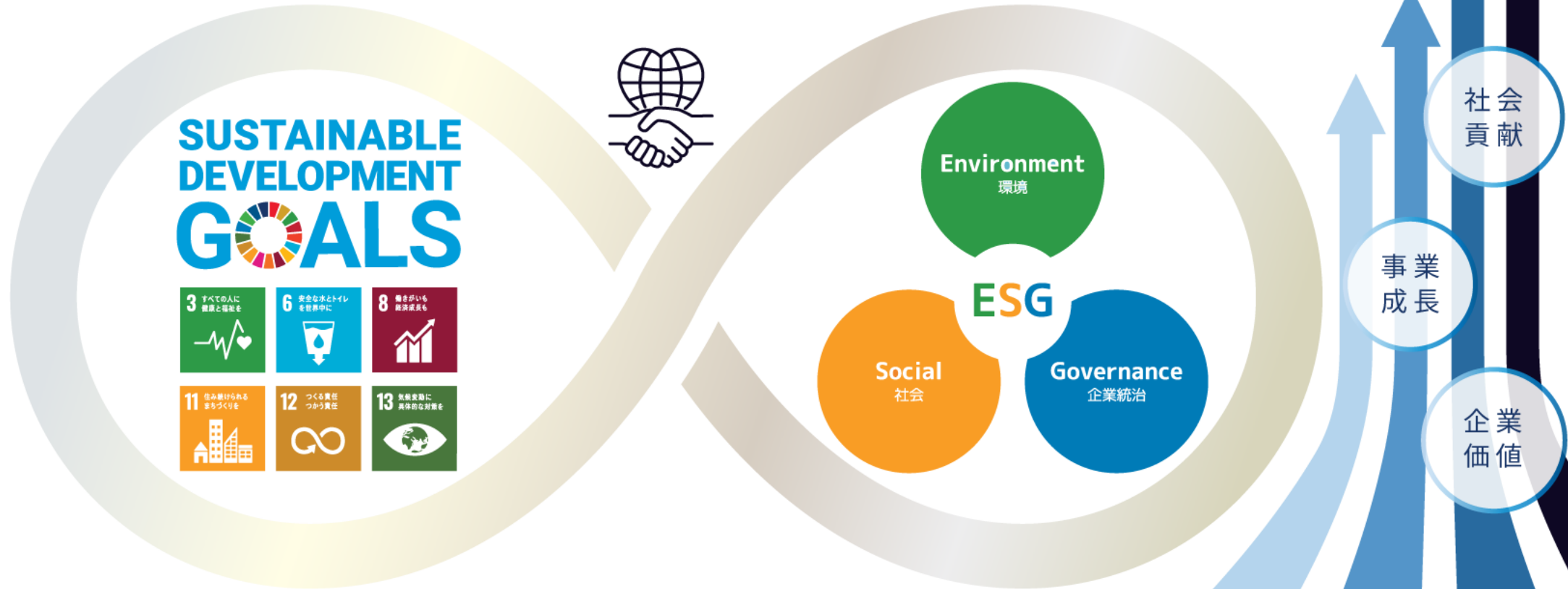
(2026 年 3 月期)

配当性向

50 %

(2026 年 3 月期)

ベネフィットジャパンは、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

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。

つながる安心、 ひろがる暮らし。

Benefit Japan Group

生活インフラ × テクノロジー

