

# 3. 2020年3月期 業績見通し

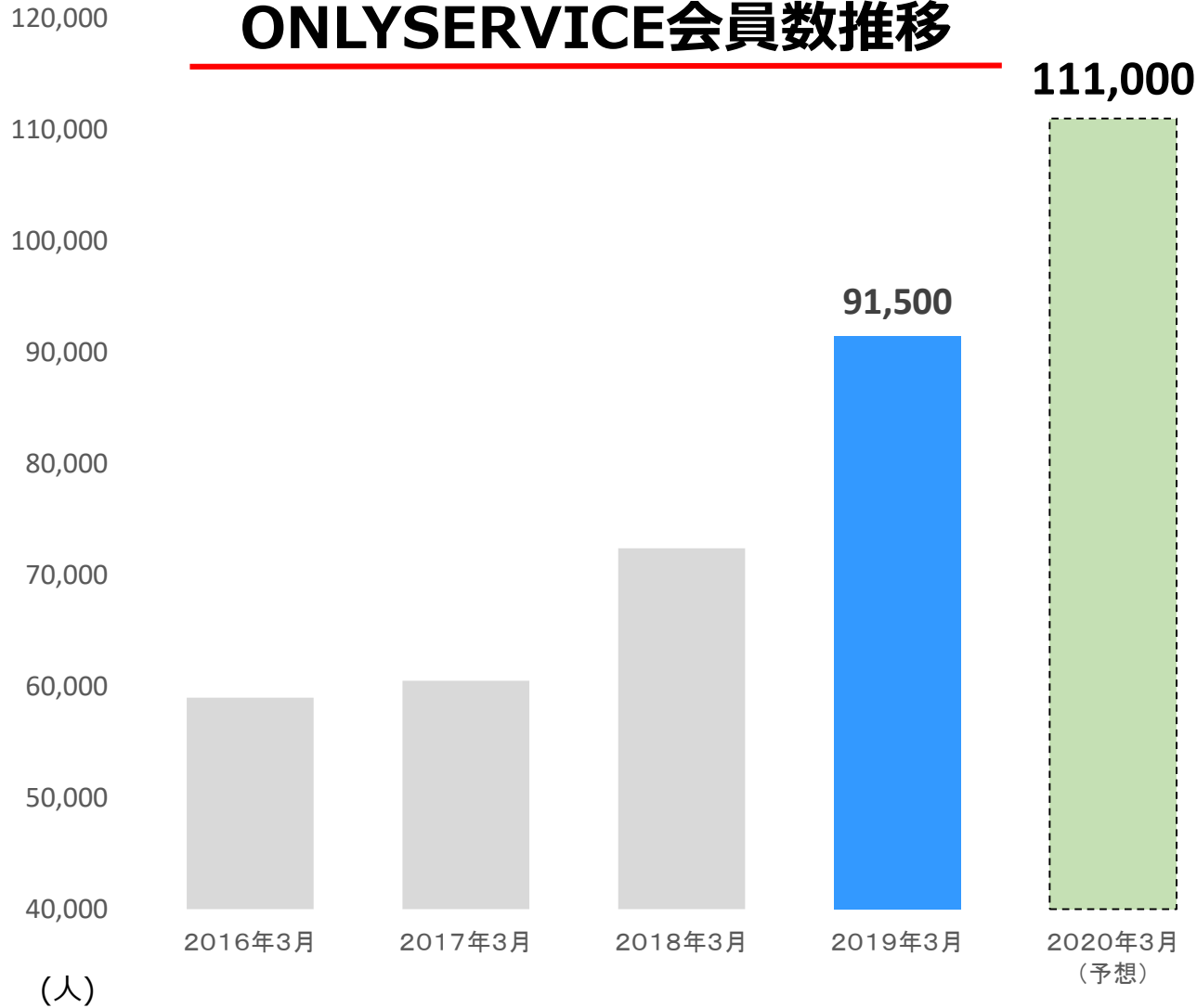
# 20年3月期業績見通し

(百万円)

	2019年3月期		2020年3月期 (予想)		
		構成比		構成比	前期比
売上高	6,192	100.0%	6,885	100.0%	+11.2%
売上総利益	3,971	64.1%	4,303	62.5%	+8.4%
販管費	3,128	50.5%	3,373	49.0%	+7.8%
営業利益	842	13.6%	930	13.5%	+10.4%
経常利益	843	13.6%	930	13.5%	+10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	584	9.4%	626	9.1%	+7.0%

# 業績見通し ONLYSERVICE会員数110,000人超を計画

## ONLYSERVICE会員数推移

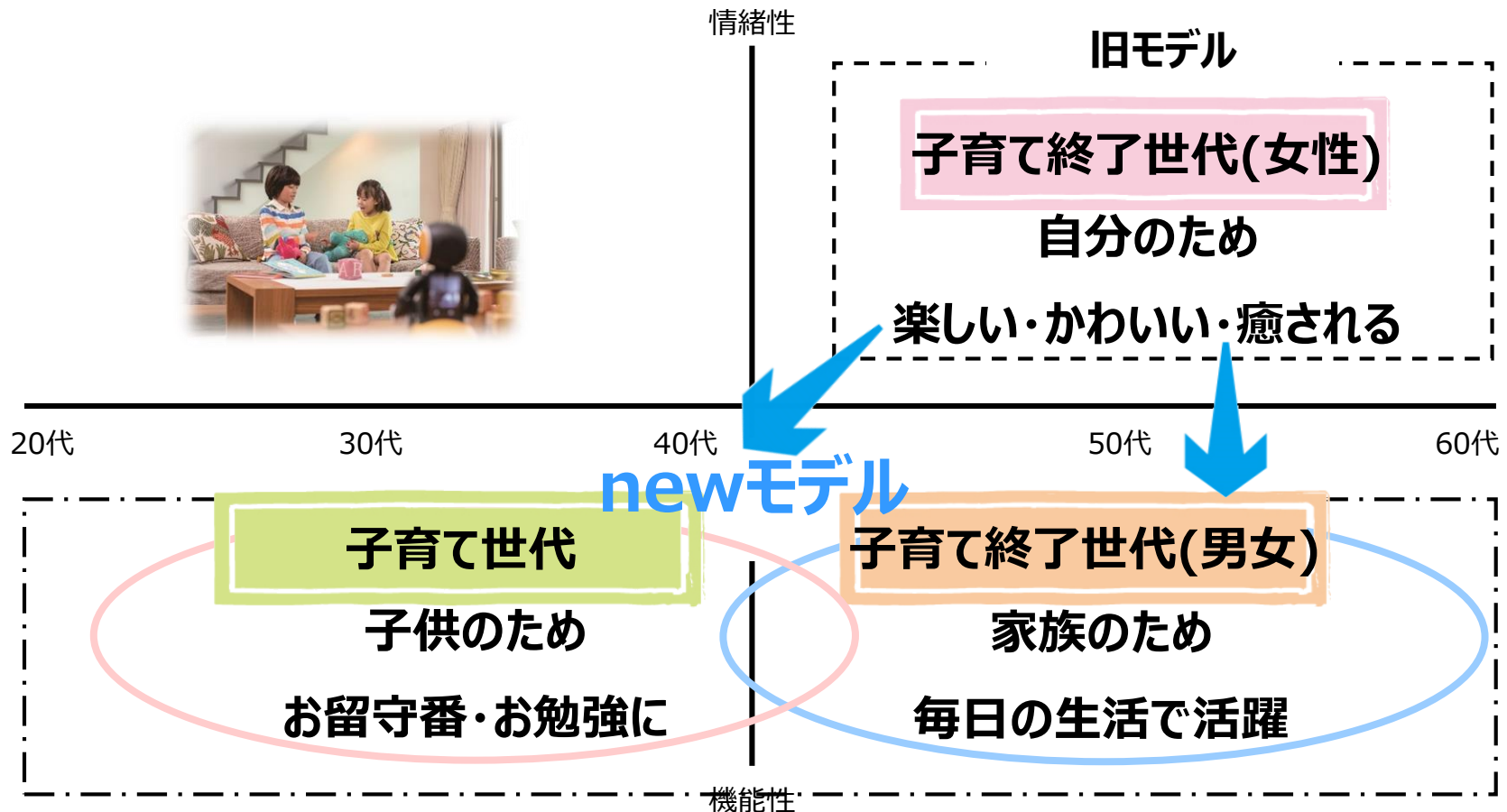


前年同月比  
**21.3%増**  
を計画

\* ONLYSERVICE会員数とは、当社が提供するサービスのいずれかを契約し、月額利用料をお支払いいただいている利用者の総数を指します。

# NEWモデルロボホンが2019年3月に新発売

▶ 従来の顧客層に加え、子育て世代や子育てがひと段落した世代など老若男女問わず幅広い方々へ「楽しく家族の生活に役立つファミリーロボット」として新しい家族生活の形を提案



# NEWモデルロボホンの新しい機能



## お留守番

有料サービス カメラ見守り機能

外出先からスマートフォンでロボホンのカメラを操作し、自宅の様子をモニタリングしたり、遠隔からロボホンに発話させたりできます。



6時には帰るから  
良い子でお留守番  
していてね



## 会話ノート



## プログラミング「ロブリック」

簡単にプログラム作成



ブラウザからロボホン  
を操作するプログラム  
を作成できます。タブ  
レット端末にも対応可  
能です。  
ロボホンが小型で軽量  
だから、準備も容易で  
す。



## ワイヤレス出力



## 家電連携 eRemote



\* eRemoteは  
株式会社リンクジャパンの登録商標です



## COCORO 連携

家電を声で操作

ユーザーの「テレビをつけて」や「テレビの音量下げて」と言った指示により、家電を操作することができます。



オッケー！  
テレビ付けるね！ピッ



## ヘルスケア

有料サービス 健康的な食事をおすすめ

食事のメニューをロボホンに伝え、  
摂取した栄養素やおすすめメニューに  
ついてアドバイスしてくれます。

今日の食事は  
ビタミンばっちりだったよ！  
次の食事は、タンパク質を  
たくさん摂ろうね！



## ボクと歌お



\*「ロボホン」、「RoBoHoN」、「ロブリック」、「ココロプラン」、  
RoBoHoNロゴは、シャープ(株)の商標または登録商標です

# ONLYROBO ロボホン プレミアムの販売開始

- シャープ(株)が開発するRoBoHoNの当社オリジナルモデルの導入
- ▶ 当社独自の機能を複数搭載したタブレット付きオリジナルモデル

## オリジナルモデル専用機能



 **専用タブレットアプリ  
(リバーシ・ナンプレ・クロスワード)**

▶ お子様からお年寄りまで家族みんなが楽しめる人気のアプリを3種類用意

 **タブレット連携  
(Google検索・Google翻訳)**

▶ ロボホンに調べたい言葉を話しかけるとその結果をタブレットに表示  
英語・中国語・日本語に対応

 **テザリング**



▶ ご家庭内にある無線ネットワーク機能を持つ機器に、ロボホン経由でインターネットに接続可能

 **充電機能付き卓上ホルダー**

▶ 通常は有料のところ、当社オリジナル版は標準装備(無料)で付属



ロボホンでインターネットに接続する

ご家庭にWi-Fiのネットワークがなくても、ロボホンのテザリング機能をONにすることで、ロボホン経由でタブレットをインターネットに接続することができます。



# 催事可能店舗の拡大

## ●IoT・ロボットなど百貨店常設コーナーを新設予定

**ROBO Labo**  
(仮名)

ロボットと出会い、プログラムを学び、  
ロボットと暮らす、新しい生活の実験室 (laboratory)

考える	ROBOLabo COLLEGE [プログラミング教室]
動かす	ROBOLabo TOUCH [ロボット体験会]
楽しむ	ROBOLabo PLAZA [コミュニティ広場]

### ROBOLabo COLLEGE [プログラミング教室]

- ワークショップ形式
- ビジュアルプログラミングソフトを指導
- 「ロボホンをプログラミングでうごかそう！」  
(タブレット等でロボット/ロボホンを動かす)



啓蒙

発信力

### ROBOLabo TOUCH [ロボット体験会]

- ロボホンを中心にデモンストレーション
- ロボホンの機能説明
- 利用イメージの展開
- 実際にロボホンに触れてもらう



ファン化

販売

### ROBOLabo PLAZA [コミュニティ広場]

- 新作発表会
- オーナーズイベントの開催
- マイロボホンコンテストや誕生パーティなど各種イベント
- イベントのリアルタイム配信
- 顧客サポート



アフター  
フォロー

コミュニティ

# 今後の取組み

## ● 今後も様々な取組みを検討し会員数増と継続率向上を図る

会員数拡大

- ▼ホームルーターとスマートスピーカー一体型商品の検討
- ▼車載型スマートスピーカーの検討
- ▼格安スマホ・SIMカード単体販売
- ▼デバイス（ホームプロジェクター・ゲーム機など）の拡充
- ▼モバイルWi-Fiのレンタルプラン導入
- ▼クラウドSIMを活用した海外でも利用できるモバイルWi-Fi導入

継続率・ARPU向上

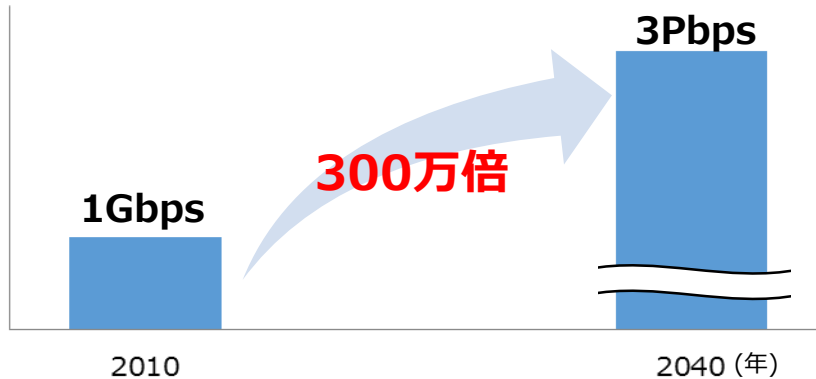
- ▼ストリーミングデバイスをオプションサービスとして販売
- ▼100GB/月を超える超大容量プランの導入
- ▼スマートホームサービスの取扱い開始
- ▼ONLYSERVICEマイページを充実化



# 4. 成長戦略 (当社を取り巻く環境)

# 当社を取り巻く環境 ICT社会の進歩

## ■ 通信速度の高速化

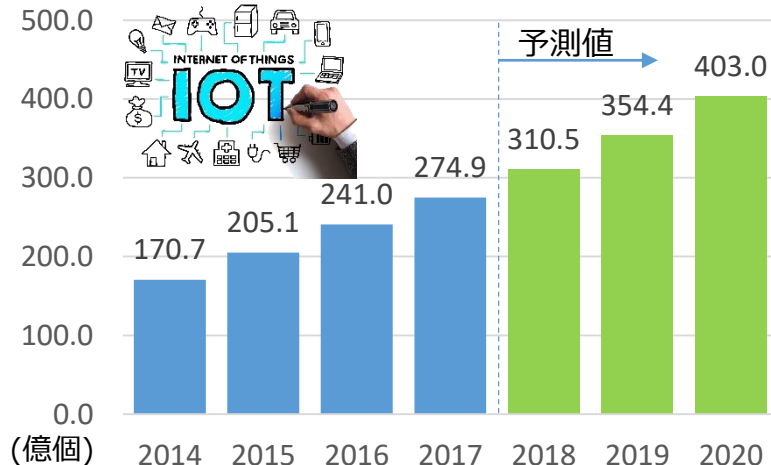


## ■ CPUのトランジスタ数



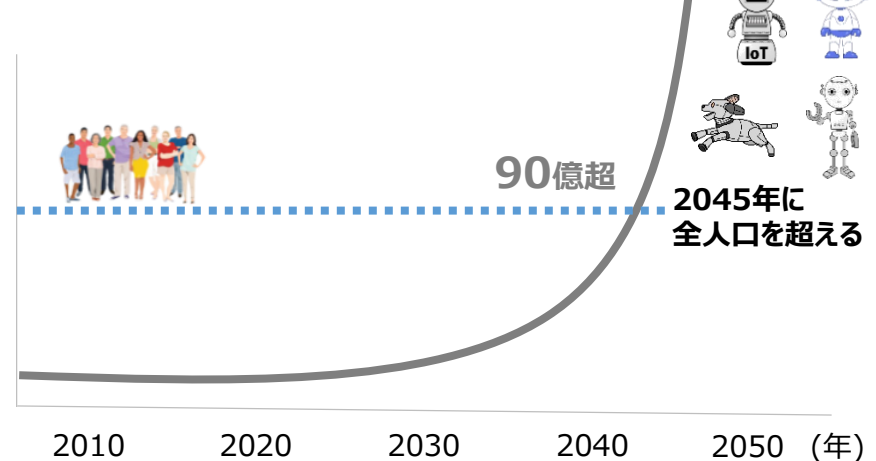
上段の左グラフ、右グラフともに資料の出所はソフトバンク 出典：総務省「情報通信審議会 2020-ICT基盤政策特別部会 基本政策委員会（第4回）配布資料」

## ■ 世界のIoTデバイスの数の推移及び予測



出典：総務省 平成30年版 情報通信白書に基づき当社作成

## ■ 人工知能（AI）の将来



**テクノロジーの急速な進化により、  
顧客のライフスタイルを変革する様々な商品・サービスが生まれる**

# 当社を取り巻く環境 5G（第5世代通信）時代の到来

● 5Gにより技術領域が拡大し我々のライフスタイルは大きく変化する

## 超高速・大容量

通信速度は 通信量は  
現在の**100倍** 現在の**1,000倍**

4K/8Kストリーミング



VR/AR



ドローン



5G



IOT家電

ウェアラブル端末

## 低遅延

★映像や音声等の送信速度の遅延が劇的に解消

現在の**10分の1**

## 多数同時接続

★多数端末との同時接続が飛躍的に拡大

現在の**100倍**

# 当社を取り巻く環境 MVNO市場

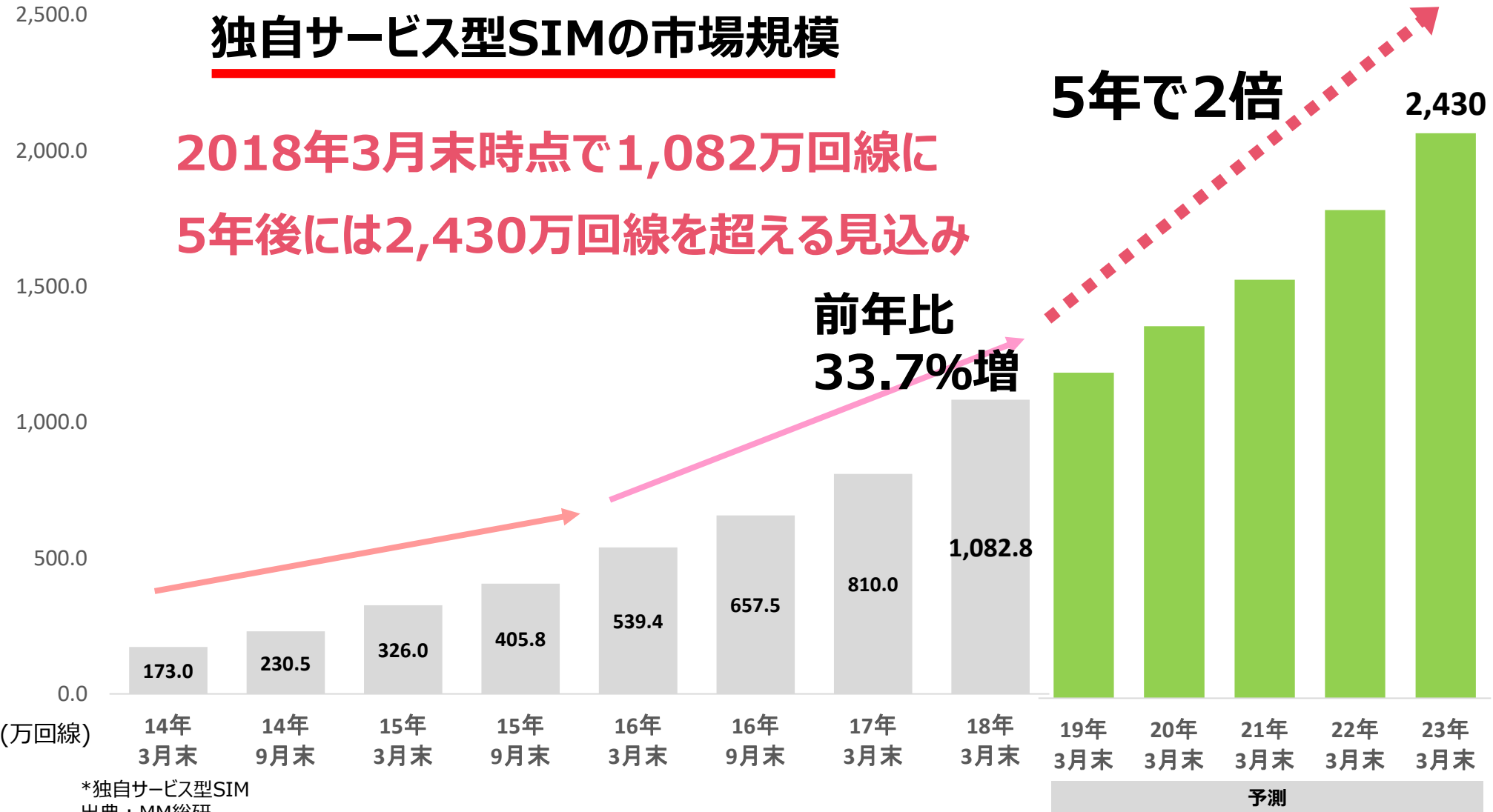
## 独自サービス型SIMの市場規模

2018年3月末時点で1,082万回線に  
5年後には2,430万回線を超える見込み

5年で2倍

前年比  
33.7%増

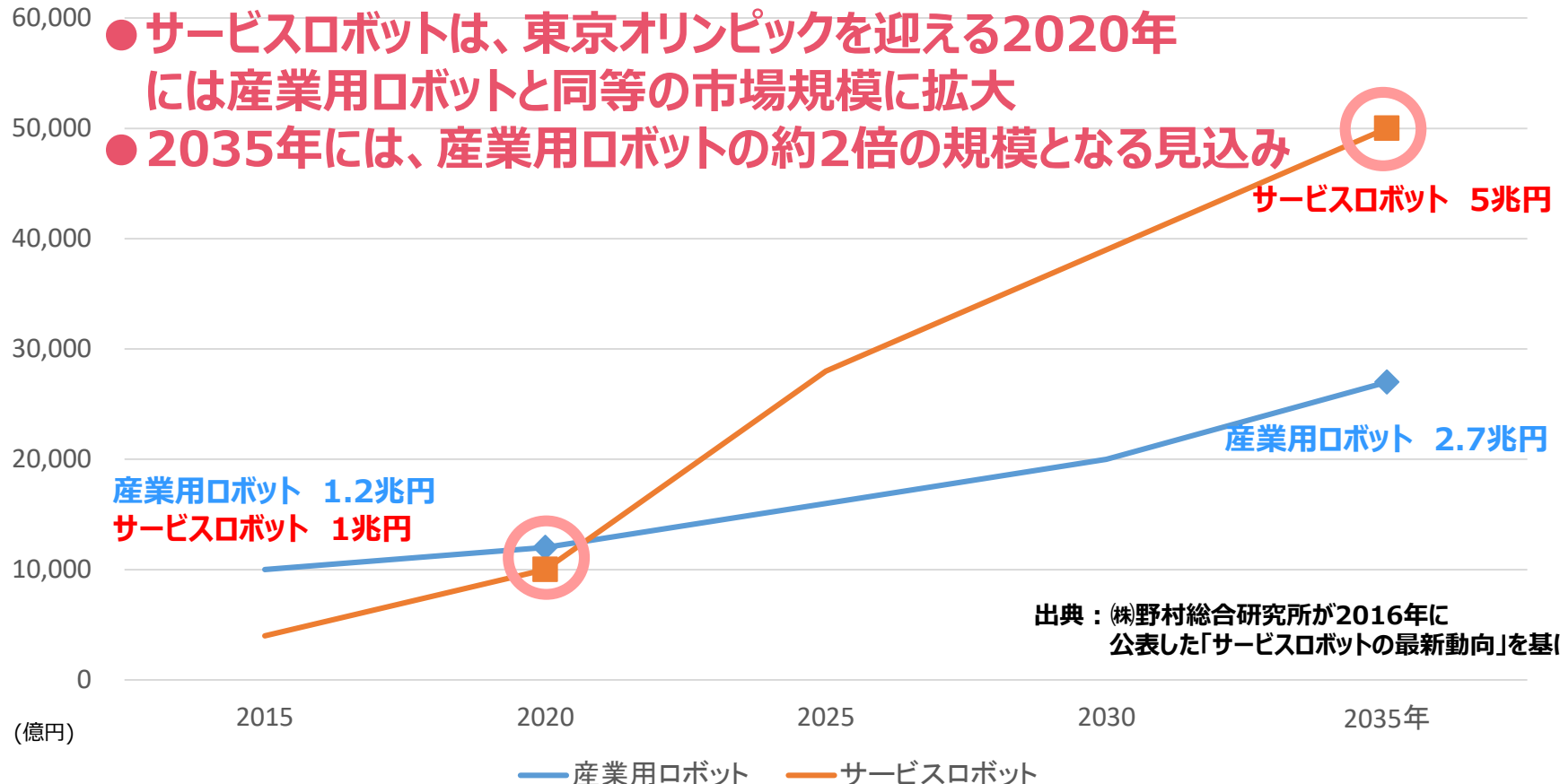
2,430



\*独自サービス型SIM  
出典：MM総研

# 当社を取り巻く環境 ロボット市場

2035年に向けたロボット産業の将来市場予測



出典：(株)野村総合研究所が2016年に公表した「サービスロボットの最新動向」を基に作成

サービスロボットの中でも活用シーンが家庭・店舗・オフィス等多彩な  
**“コミュニケーションロボット”**が特に注目されている

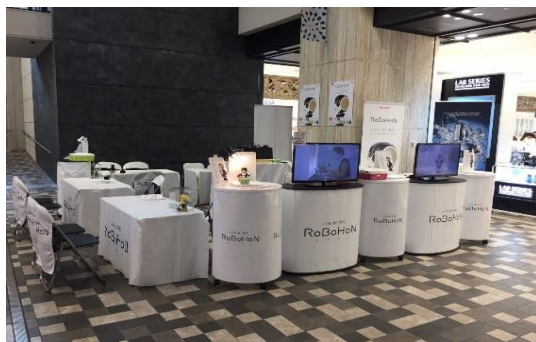
# 4. 成長戦略 (当社の強み)

# 当社の強み 販売チャネル①

## コミュニケーションセールス ≠ 一般の店頭販売

### 【攻めのアプローチ】

主な販売チャネルは集客力のある催事場所で、こちらから顧客にアプローチし、実際にタブレットやロボットに触れて体験していただくこと(=タッチアンドトライ)を基本に、**FaceToFace**のコミュニケーションを展開。



↓  
 ホスピタリティを持った接客と商品のデモンストレーション及び説明で顧客ごとに合った活用イメージを提供



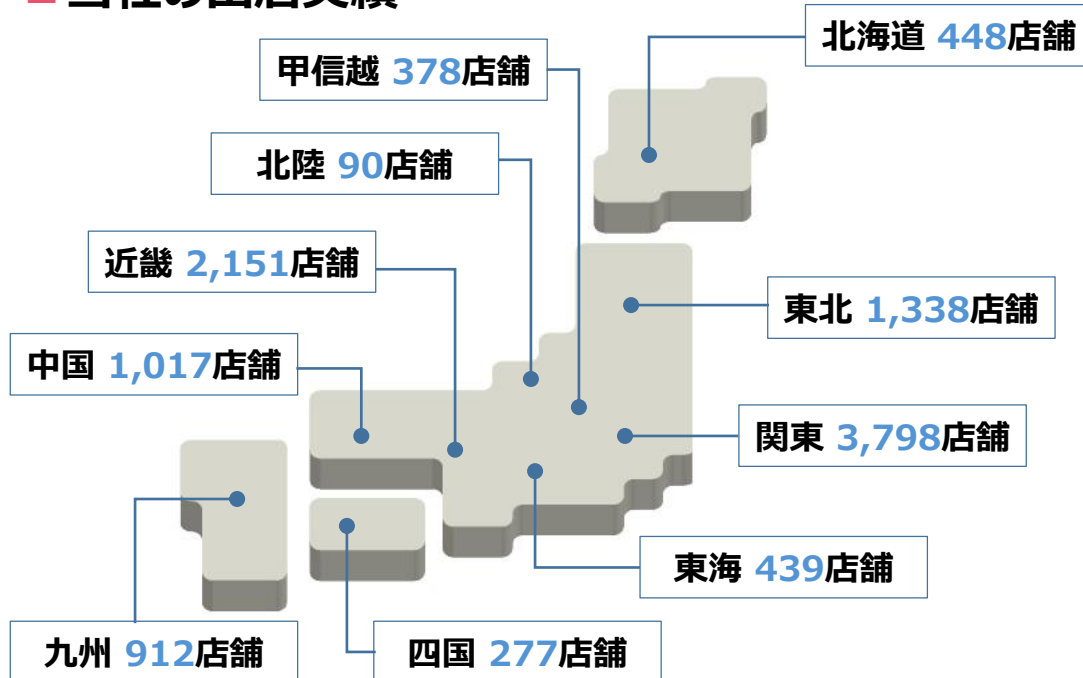
# 当社の強み 販売チャネル②

## コミュニケーションセールス ≠ 一般の店頭販売

特定の店舗を持たない中で、20年以上のキャリアにおいて約10,000店舗の活動実績

120万人の新規の顧客を開拓

### ■ 当社の出店実績



- ショッピングモール
  - 百貨店
  - スーパーマーケット
  - ディスカウントストア
  - アウトレットモール
- など

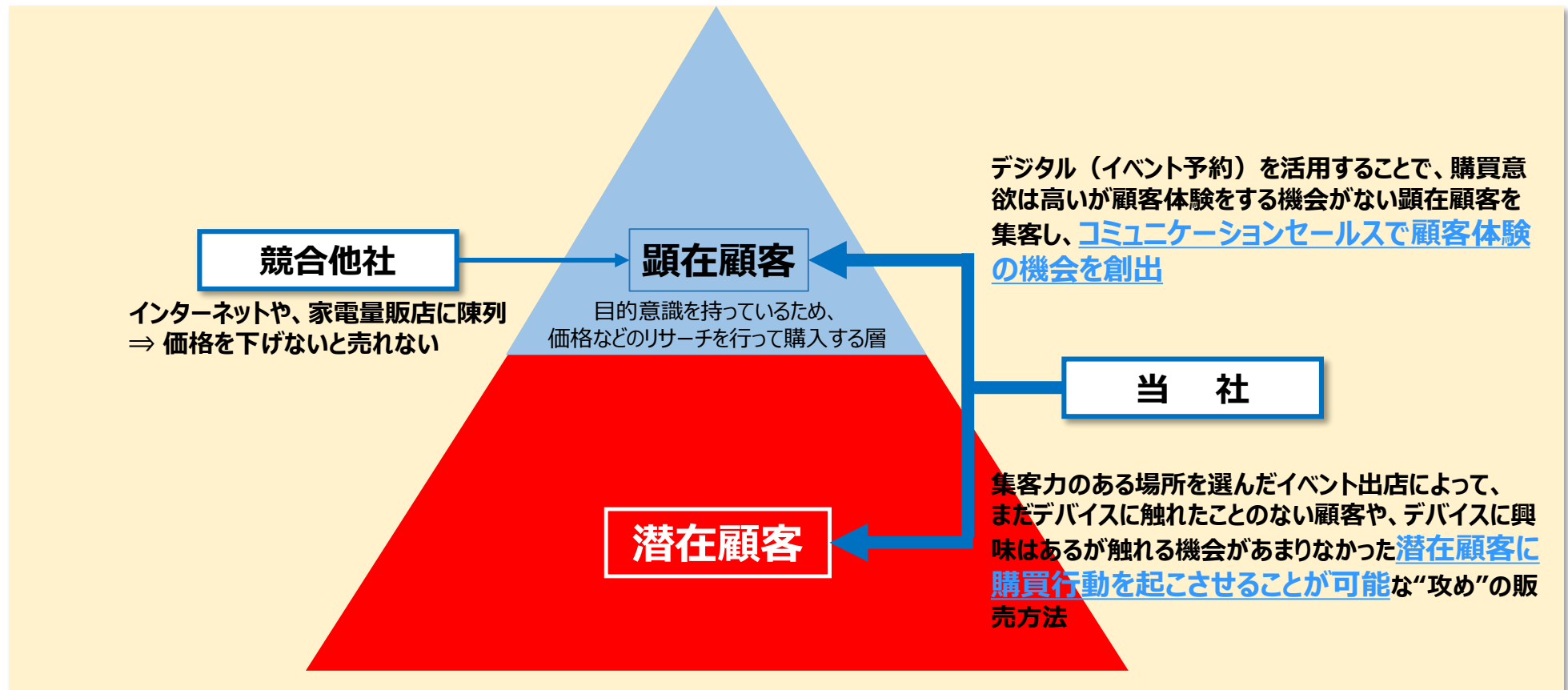
全国的な販売活動が可能なネットワークを実現



## 当社の強み 販売チャネル③

# コミュニケーションセールス × デジタルの融合

顕在・潜在顧客どちらも当社の顧客層となり得るため  
**競合他社とは異なる独自の事業展開が可能**



# 4. 成長戦略



# 当社のVISION “全ての人々にテクノロジーの恩恵を”

IOT、AI、ロボットなどテクノロジーは急速に進化する一方で  
その恩恵（テクノロジー）を体験する“きっかけ”がない

当社がテクノロジーを社会に広げる架け橋(チャンネル)となる

当社のVISION  
“全ての人々にテクノロジーの恩恵を”

# “コミュニケーションセールス”をコアとした 事業基盤の強化を推し進め、飛躍的な成長を目指す

戦略

1

商品の拡充・強化

戦略

2

人材の育成・増強

戦略

3

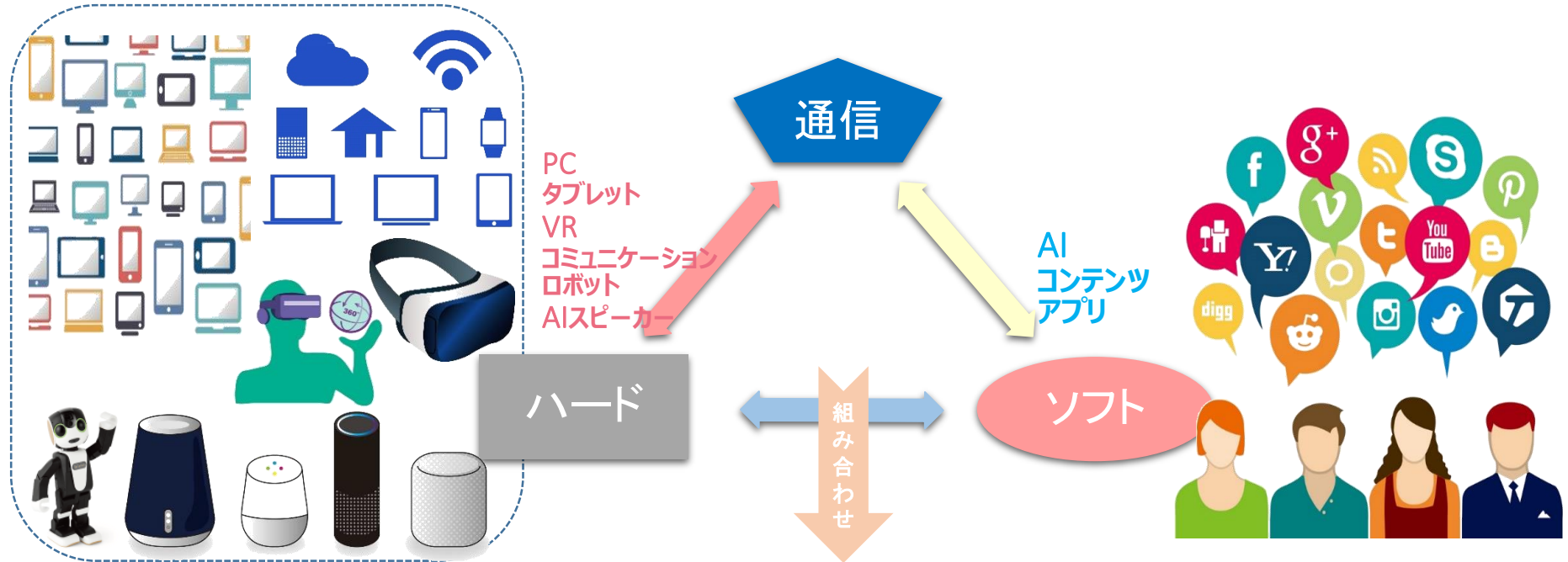
催事可能店舗の拡大

戦略

4

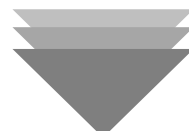
顧客のファン化

# 成長戦略① 商品の拡充・強化



**付加価値の高いオリジナル商品を開発**

※ネット販売のような薄利多売は行わない⇒ホスピタリティを持った接客・サービス

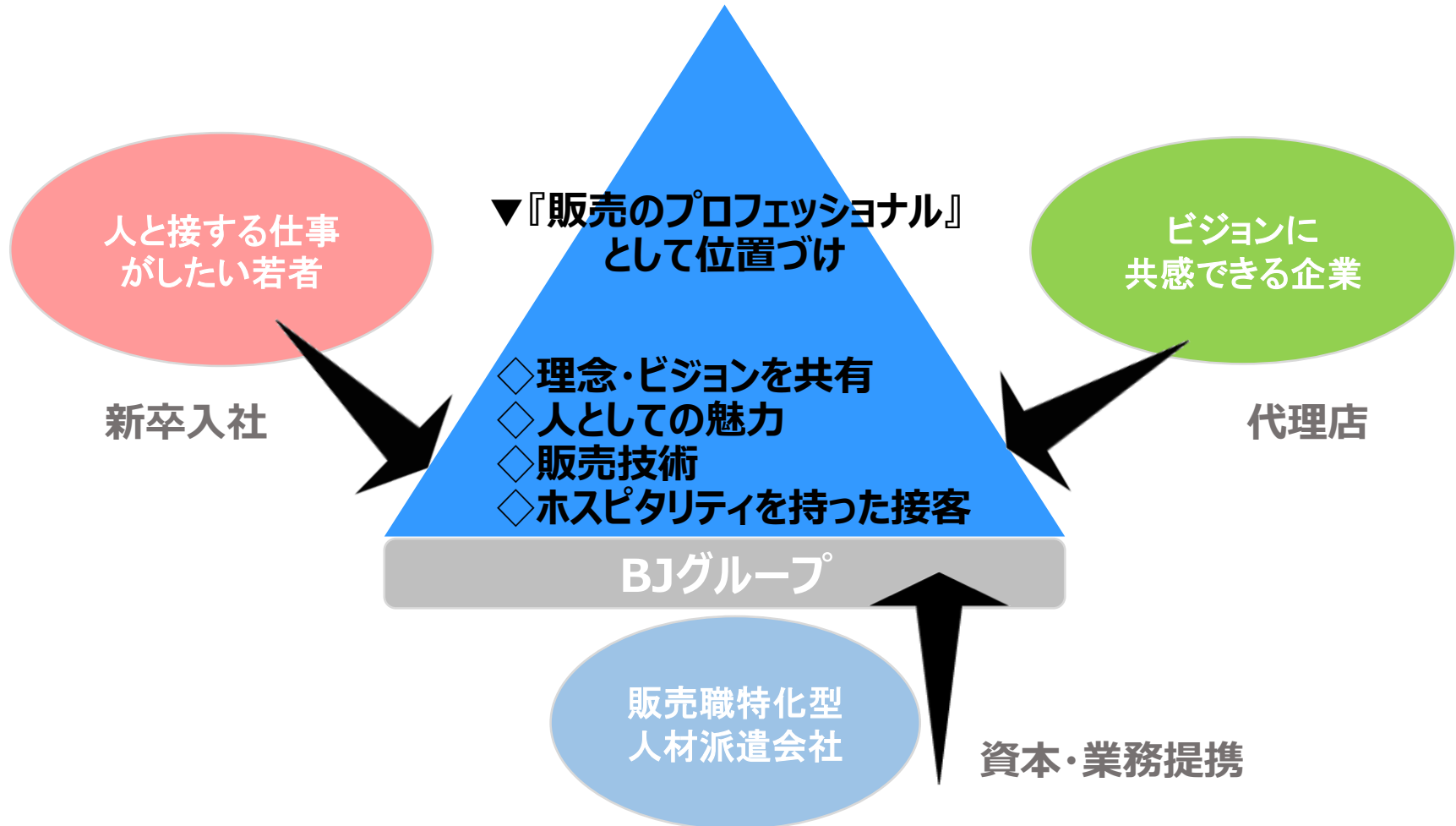


**“イベント限定モデル”として位置づけ**

## 成長戦略② 人材・代理店の確保

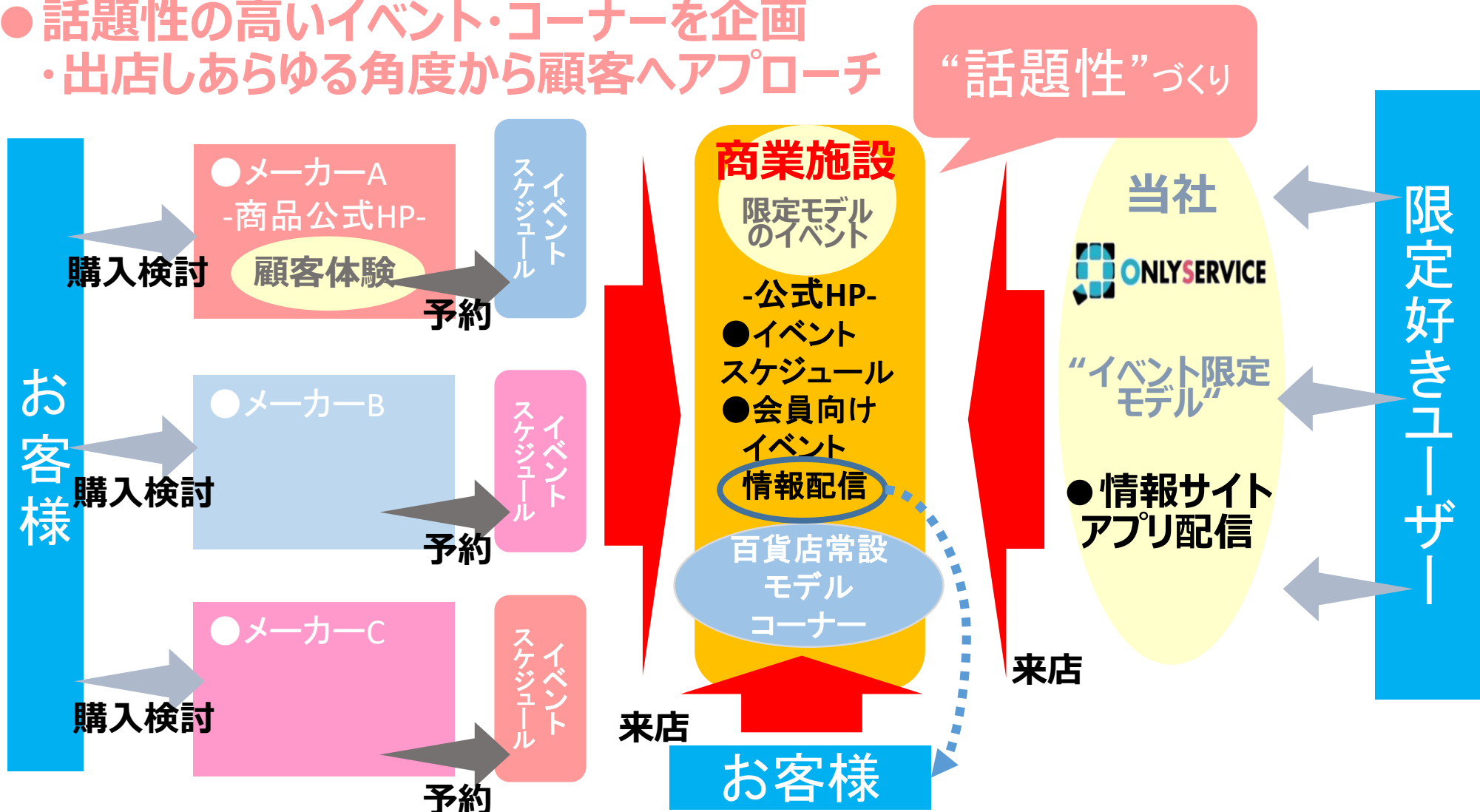
### ● 代理店を含めた理念共有が重要

▶ 「全ての人々にテクノロジーの恩恵を」



# 成長戦略③ 催事可能店舗の拡大

- 話題性の高いイベント・コーナーを企画
- 出店しあらゆる角度から顧客へアプローチ



# 成長戦略④ 顧客のファン化

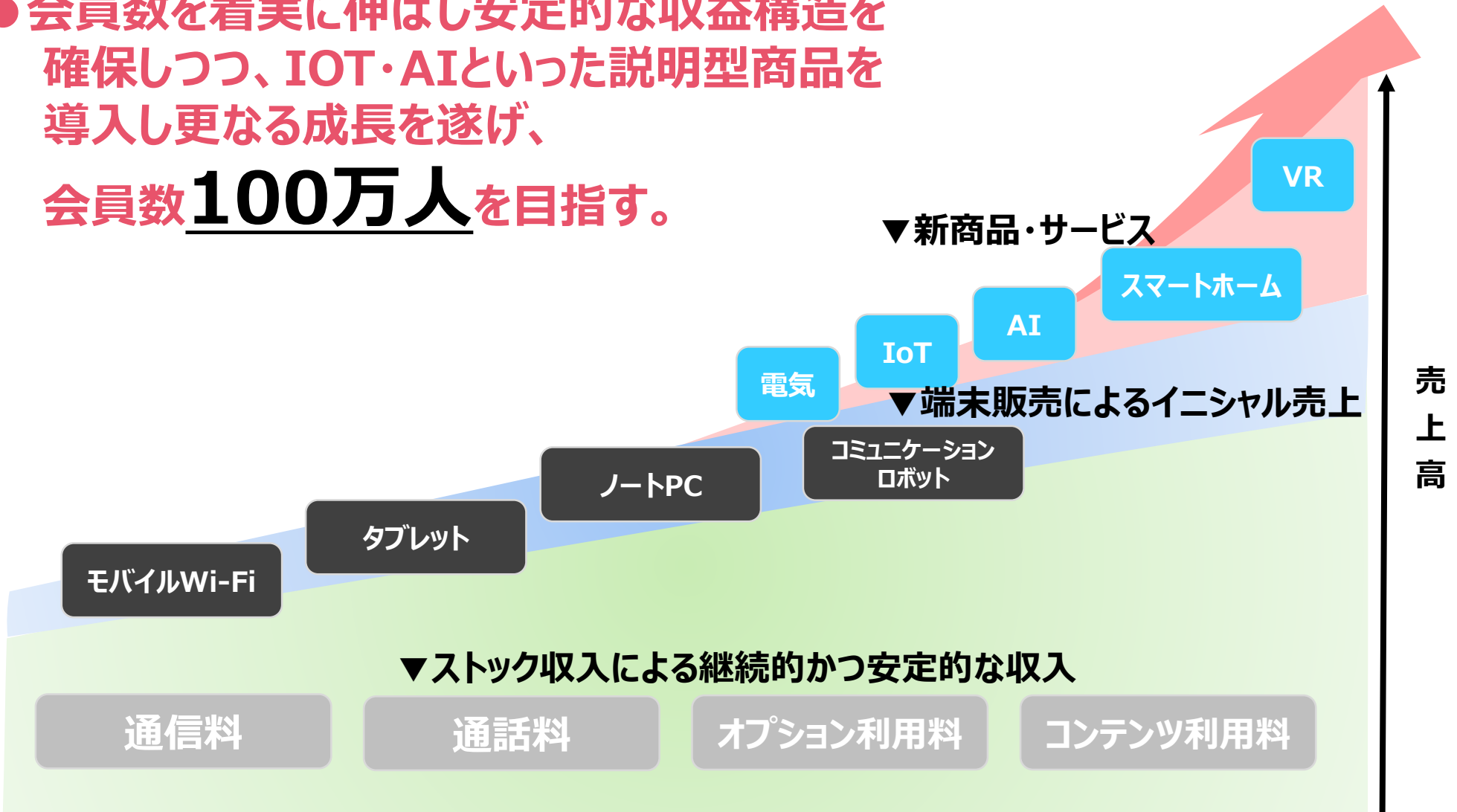
## ● 将来の構想としてAI・IoTを通じて総合的に提案・アフターフォローできる体制を構築





# 成長イメージ

- 会員数を着実に伸ばし安定的な収益構造を確保しつつ、IOT・AIといった説明型商品を導入し更なる成長を遂げ、  
**会員数 100万人 を目指す。**



# 5. 株主還元

## 株主還元 株主優待導入

- 19年3月31日時点の株主の皆様に対し株主優待を開始
- ▶ 当社グループの事業に対するご理解を一層高めていただくこと、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的として導入

優待品  
A

商品券（QUOカード）500円分

優待品  
B

ONLYROBO ロボホン プレミアムの本体購入に利用できる割引クーポン（36,000円相当）

優待品  
C

当社提供のモバイルWi-Fi通信サービス  
『ONLYMobile Speedyプラン（レンタル）』  
月額割引クーポン（15,600円相当）

優待品  
D

当社グループ提供「日本のおいしい天然水」  
購入割引クーポン（9,600円相当）

# 株主還元 配当の実施

## ● 継続した配当の実施

今後の事業展開・経営基盤強化を踏まえた上で、  
1株あたり8円の期末配当を実施予定

(2019年6月開催の第23回定時株主総会に付議予定)

18/3期

1株あたり **8円**

引き続き  
...

19/3期予定

1株あたり **8円**

配当性向8.1%  
 配当利回り0.8%  
 ※5月8日終値  
 を基に算出

(中間配当0円 期末配当8円)

今後も成長に見合った継続的な配当実施に取り組む方針

## 6. 参考情報

# 当社の概要 経営方針と経営理念

## STATEMENT 経営理念

“アイデア”と“情熱”で世界を変える



## BUSINESS POLICY 経営方針

情報通信サービスを中心にお客様の  
ライフスタイルをもっと楽しく便利に！

## 当社の概要 株式会社ベネフィットジャパンとは

設立	1996（平成8）年6月6日		
代表者	代表取締役社長 佐久間 寛		
本社	●大阪市		
資本金	611,864千円（2019年3月末）	従業員数	157人（2019年4月1日）
事業内容	● <b>通信事業【MVNO】</b> （仮想移動体通信事業者）	●契約加入取次事業 ●天然水宅配事業	

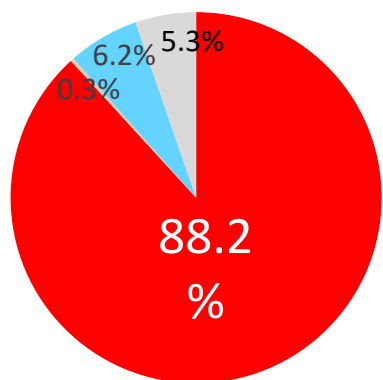
### 当社のビジョン -VISION-

全ての人々に  
テクノロジーの恩恵を

# 当社の概要 各セグメントについて

## ■ 通信事業【MVNO】

MVNO（仮想移動体通信事業者）サービス、主に、モバイルデータ通信サービスおよびその付帯サービス



2019年3月期  
売上構成比

### 契約加入取次事業

主に、モバイルデータ通信サービスの加入取次（通信事業者の販売代理店業務）

### 天然水宅配事業

連結子会社「(株)ライフスタイルウォーター」による天然水宅配サービス

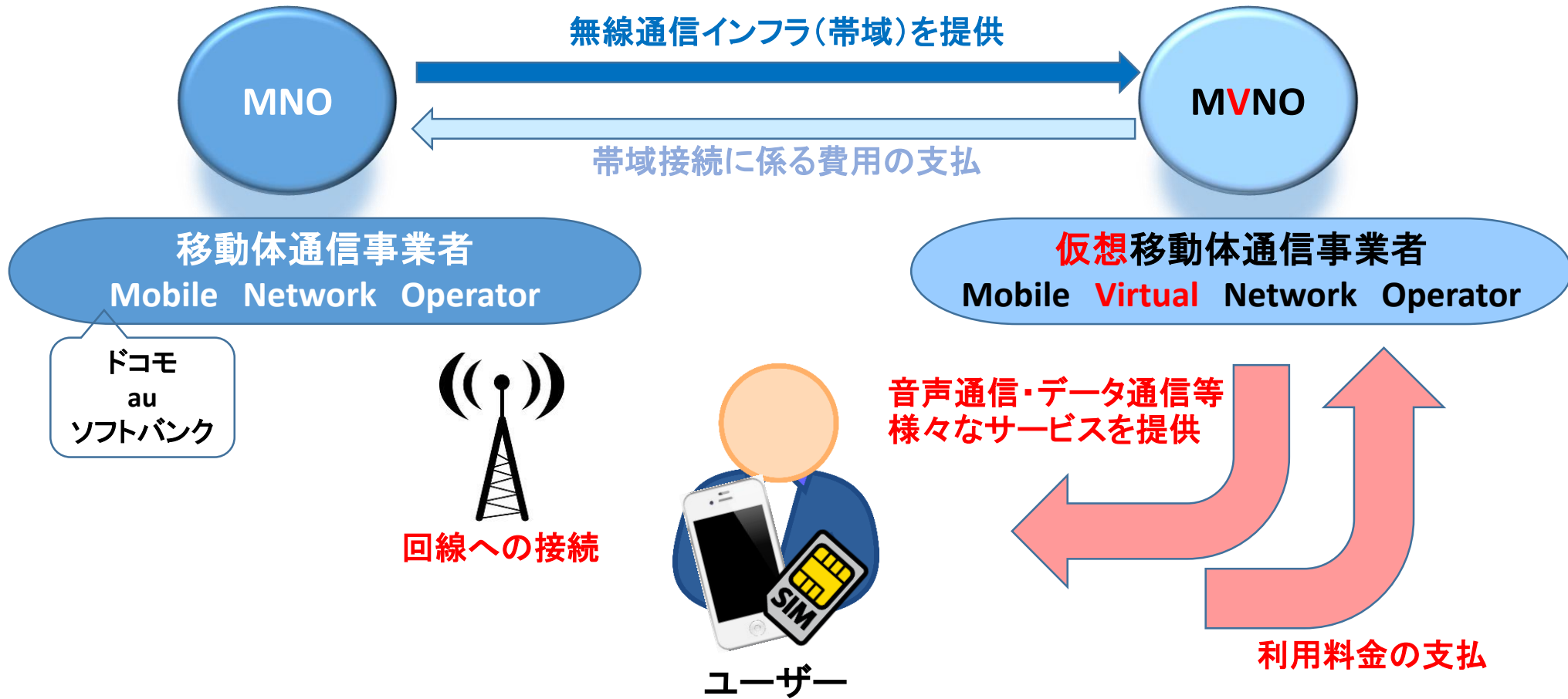
### その他事業

ハウスベンダー事業（住宅設備機器、資材、建材などの提供）

MVNO事業における通信利用料、天然水宅配事業の**自社サービスの提供はすべてストック型の課金モデルとなっており**、会員数の拡大を実現することで、**継続的かつ安定的に発生する月額の利用料金等の収益が増大**



# 当社の概要 MVNOとは



**MVNO**・・・ドコモなどのキャリア(MNO)から通信インフラを借り受けて、独自の通信サービス等をユーザーに提供する事業者を指します。

# 当社の主な商品ラインナップ

● 一般顧客向け通信サービスを  
 自社サービス「ONLYSERVICE」  
 と総称して、SIMカード、通信機器、デバイス、コンテンツ等  
 をパッケージ化し **総合的な通信サービスを提供**



**ONLYMobile**

モバイルWi-Fi



**ONLYROBO**

コミュニケーションロボット



**ONLYOPTION**

アプリ/コンテンツ



**ONLYSIM**

SIMカード



**ONLYスマホ**

格安スマホ



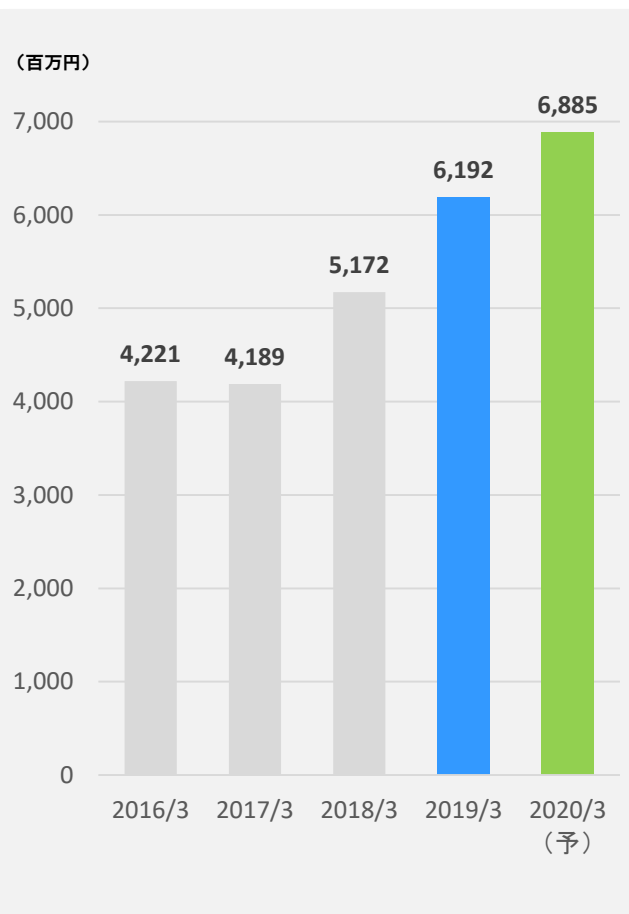
**ONLY光**

光回線

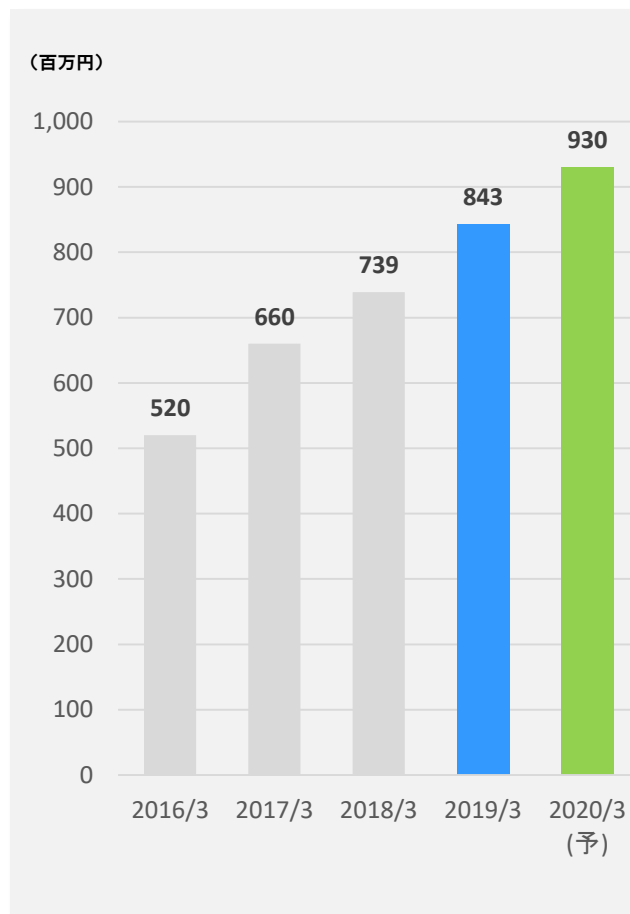


# P/L (連結)

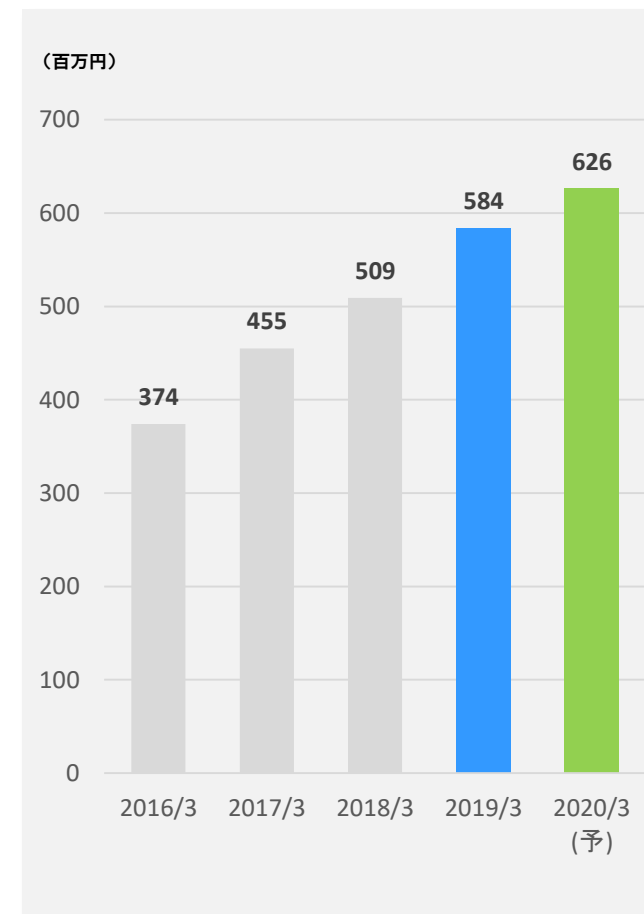
## 売上高



## 経常利益

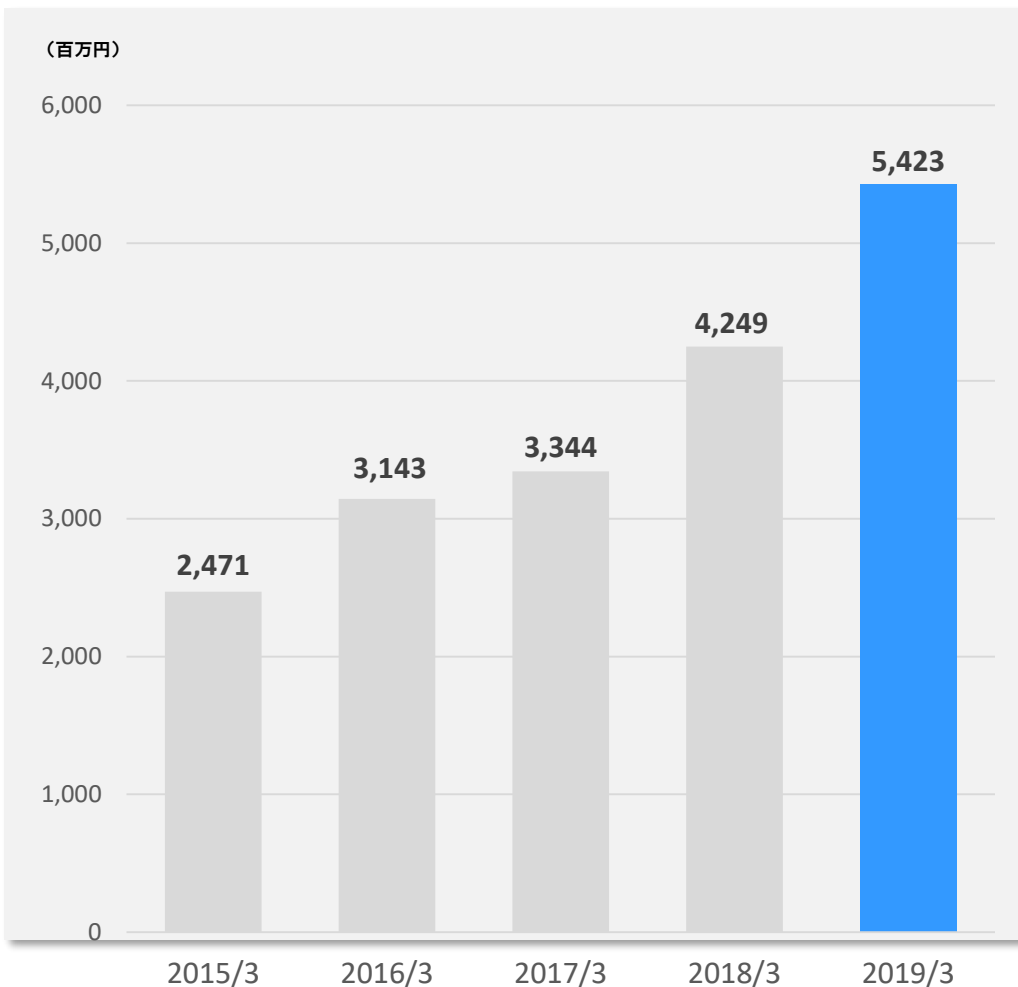


## 親会社株主に帰属する当期純利益

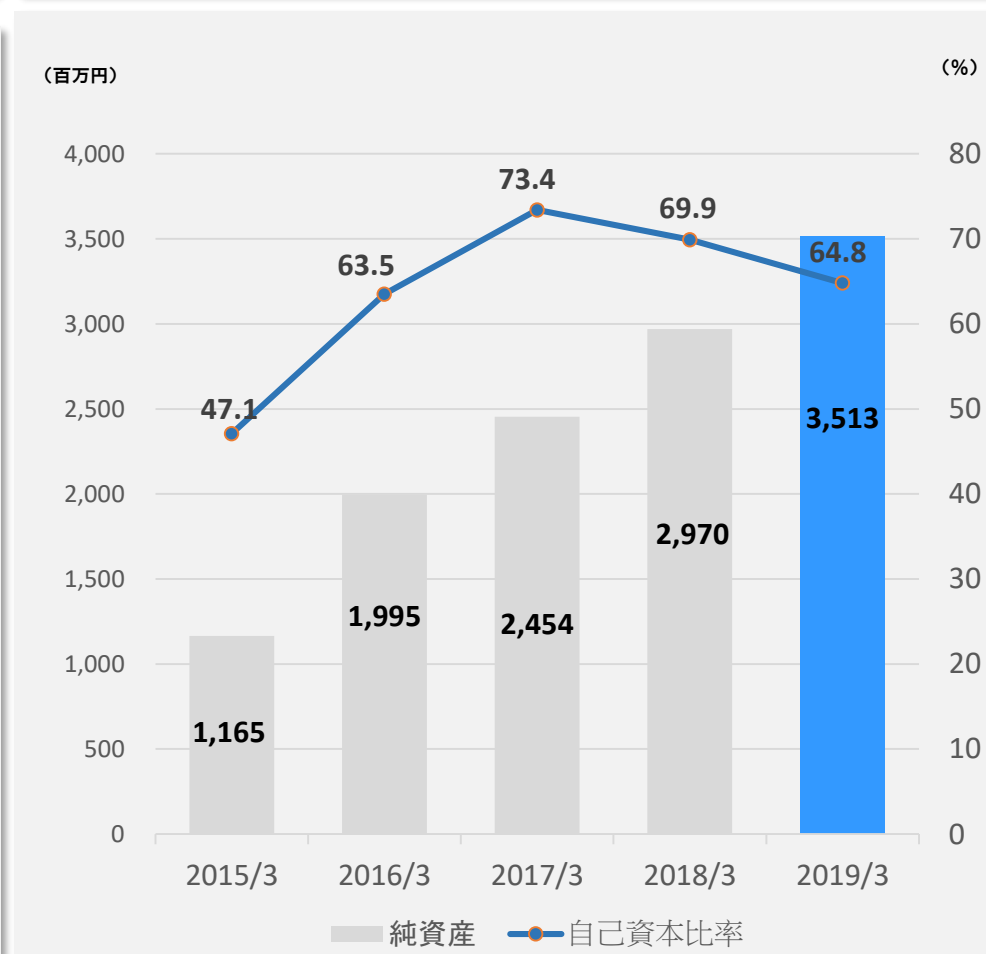


# B/S (連結)

## 総資産



## 純資産・自己資本比率



# 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 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。
  - 当資料に記載された内容は、当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ますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
  - 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。
- 
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、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。
  - それらリスクや不確実性には、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。