

BENEFIT JAPAN

個人投資家様向け会社説明会

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

(東証一部 証券コード：3934)

2020年3月11日

目次

1. 当社の概要
2. 当社の特徴
3. 当社の業績
4. 当社を取り巻く環境
5. 成長戦略
6. 当社株式について
7. 参考情報

1. 当社の概要



当社の概要 ベネフィットジャパンとは

設立	1996（平成8）年6月6日
代表取締役	佐久間 寛（さくま ひろし）
本社	大阪府中央区
上場市場	東証一部
証券コード	3934

<グループビジョン>

全ての人々に
テクノロジーの恩恵を

<経営理念>

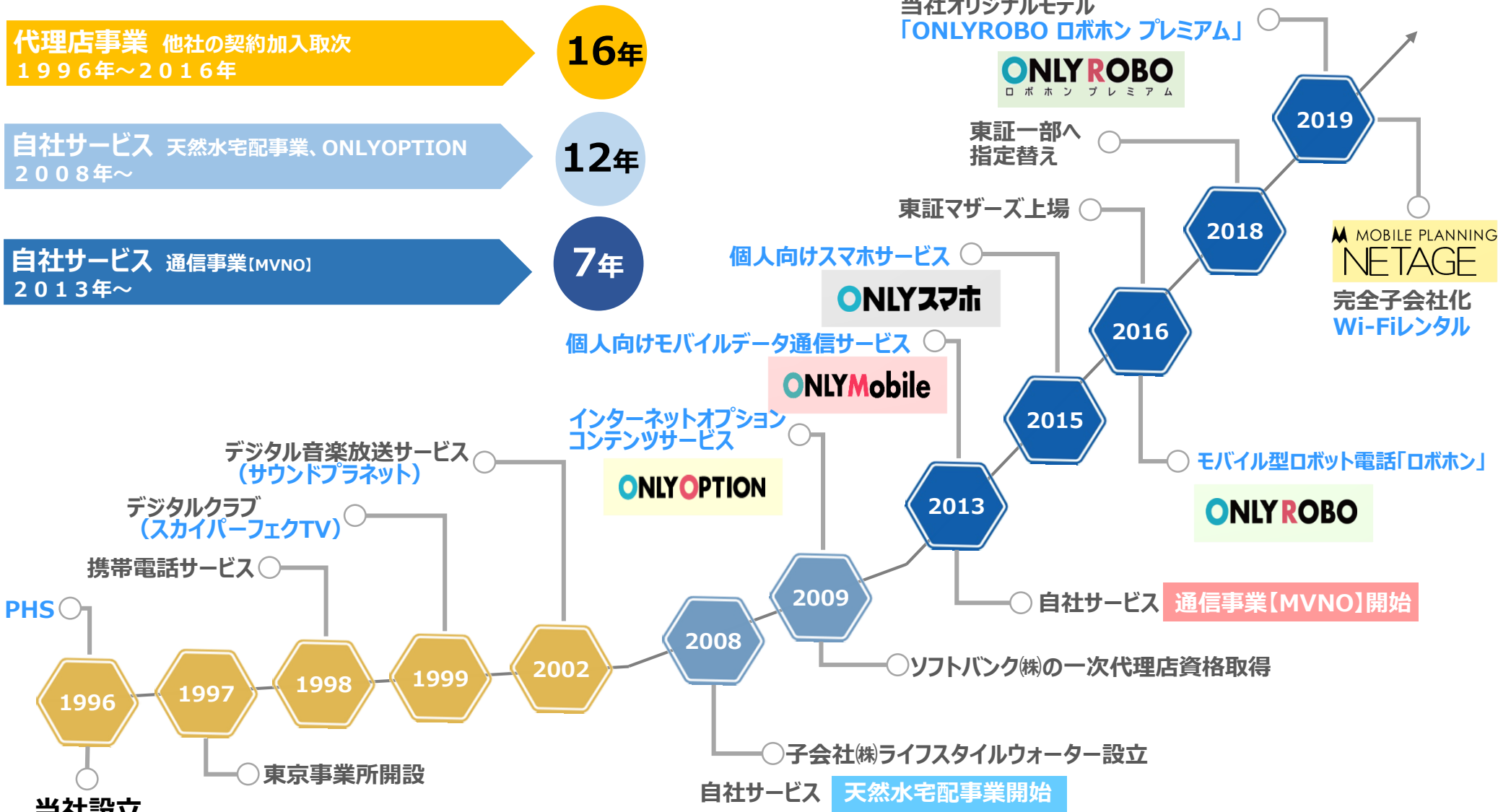
Idea × Passion

アイデアと情熱で世界を変える



業種	情報通信業
事業内容	通信【MVNO】事業
連結売上高	6,192百万円（2019年3月期）
連結経常利益	843百万円（2019年3月期）
資本金	612百万円（2019年12月末）
グループ全体 従業員数	161名（平均年齢30.2歳）
子会社	(株)モバイル・プランニング (株)ライフスタイルウォーター

当社の概要 沿革

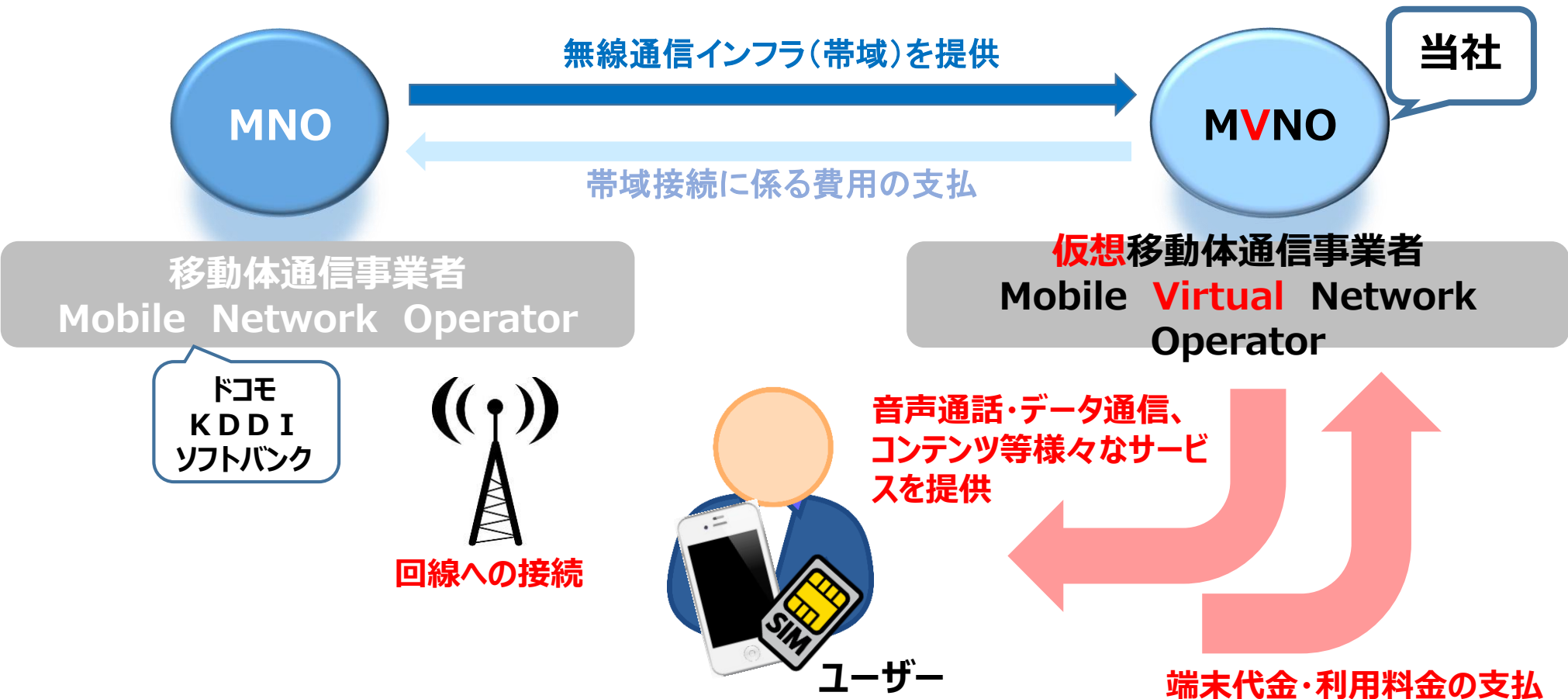


当社の概要 ビジネスモデル

MVNO・・・自社では通信インフラを持たずに、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。

会員数を拡大することで、

継続的かつ安定的に発生する月額の利用料金等の収益（ストック収入）が増大

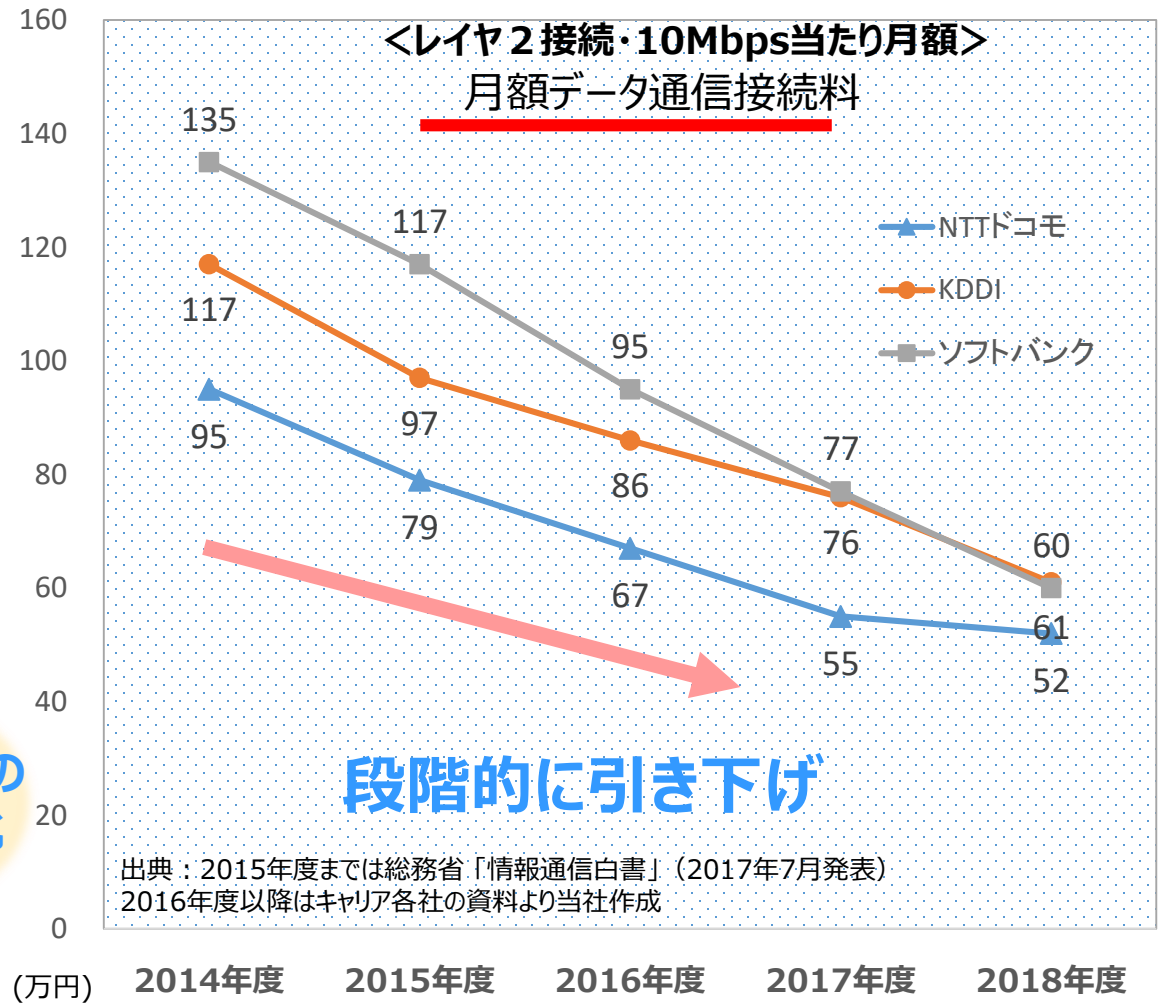


月額データ通信接続料の推移

3キャリアによる協調的寡占からの脱却

総務省がMVNOを推進

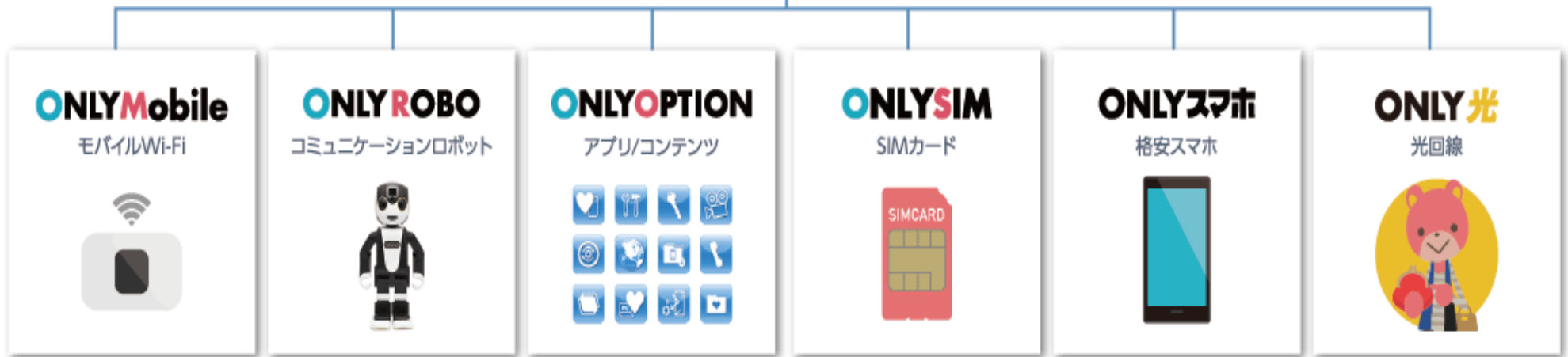
- シンプルな料金体系
- 縛りプランの廃止
- 通信と端末の分離
- 接続料の適正化



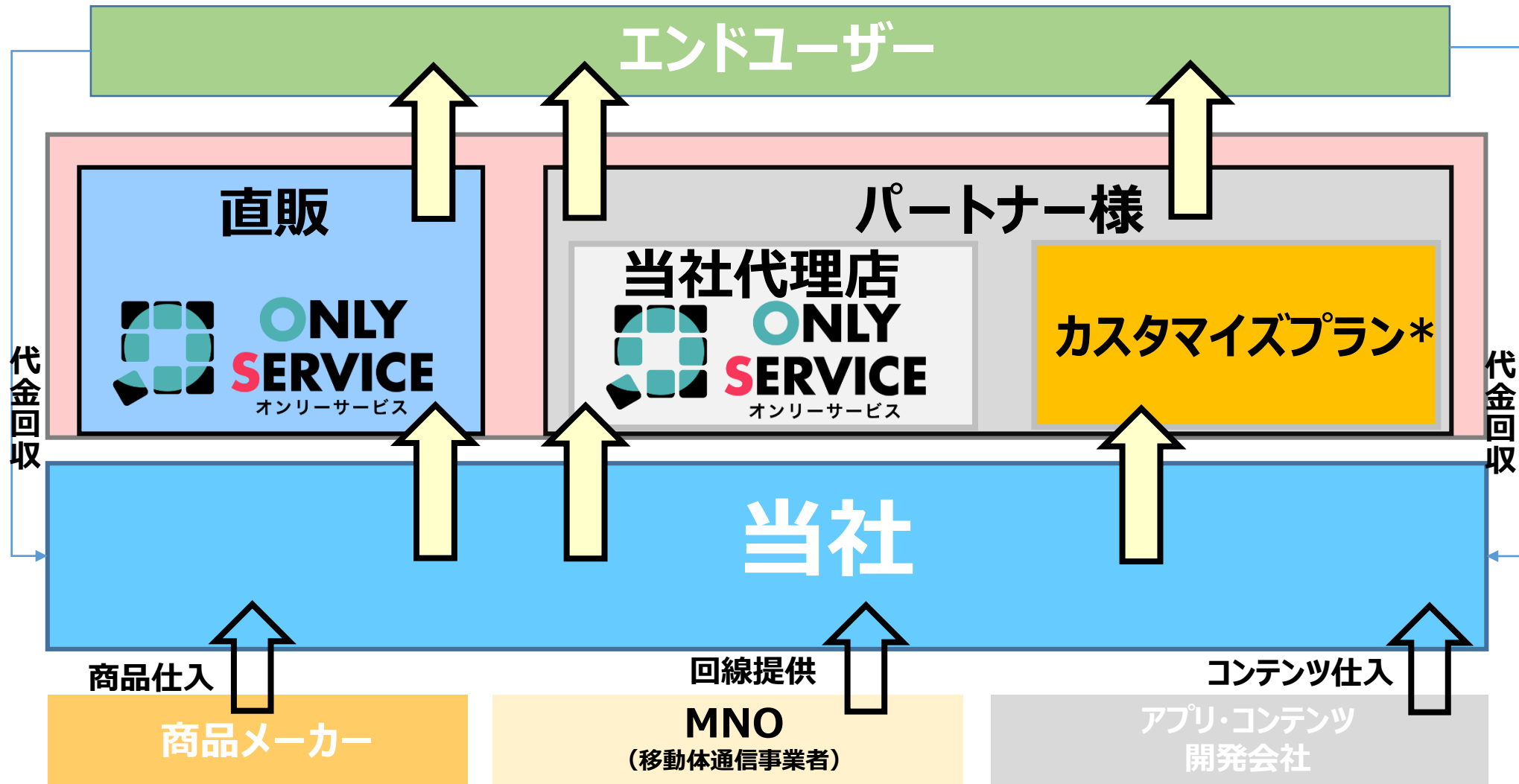
“通信サービスをより自由に選択できる環境を整備”

当社の主なサービスラインナップ

● 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・コミュニケーションロボット、
 コンテンツの中から最適なプランを企画し
総合的な通信サービスを提供



通信事業のビジネスモデル



*カスタマイズプランとは、パートナー様独自でサービス名・料金・プランを設計しユーザーへ提供する商品のこと

当社の主力商品① モバイルWi-Fi

ONLYMobile

ONLYOPTION

家でも外でも
インターネット

スマホ・タブレットなど
デバイスを15台同時接続



スマホの通信量
を抑えコスト減

工事不要で
便利・安心

自宅・外出先で手軽にインターネット利用でき
セキュリティの高い通信インフラを持ち運べる

☁️ 無制限クラウド	⚡️ フィルタリング	🌐 ONLY Office
♥️ 安心サービス	📞 遠隔サポート	🔒 セキュリティ
📱 雑誌・マンガ 読み放題	🎁 人気アプリ 20本セット	🎬 ONLYムービー

通信端末をより快適・安全に利用するための
アプリやコンテンツを多数ラインナップ

ONLYMobileの特徴

- SIMカードを通信端末ではなくクラウドサーバーで管理する次世代型の通信技術 “クラウドSIM”を活用

－国内利用時－

－海外利用時－

従来のWi-Fi

オンリーモバイル・ワールドのWi-Fi

環境により、つながらないことも

どこでも快適にネットが使える!

利用エリアや建物の環境によって
最適な通信キャリアの回線を自動で接続

世界中のSIMをクラウド上に格納

イタリアの電波に接続

中国の電波に接続

アメリカの電波に接続

モバイルWi-Fi1台で
国内+世界134の国や地域で利用可能

モバイルWi-Fi競合他社比較 当社の優位性

- **大容量（150GB/月）** かつキャリアの回線で最適な回線に接続（国内利用時）
海外でも1台で利用でき、価格競争力も高い

企業名 (最大容量プラン)	月額料金	接続エリア・回線		レンタル	プラン数
		国内	海外		
当社* 150GB/月		当社 			10種類以上
ソフトバンク 50GB/月		他社 			1~2種類のみ
ドコモ 30GB/月					
KDDI 10GB/3日					
WiMAX 10GB/3日					

0 5,000 10,000 (円)

*当社提供価格とカスタマイズプランの平均値

当社の主力商品② コミュニケーションロボット

SHARP × BENEFIT JAPAN "コラボレーション"

遠隔で子供たち
を見守るよ

「写真撮って」
って言ってくれたら
カメラで撮るよ

インターネット
と接続するよ



ONLY ROBO RoBoHoN ロボホンプレミアム



ONLYSIM SIM

プログラミングで
勉強しよう!



ボクと一緒に
ダンスしよう

タブレットで
一緒に遊ぼう

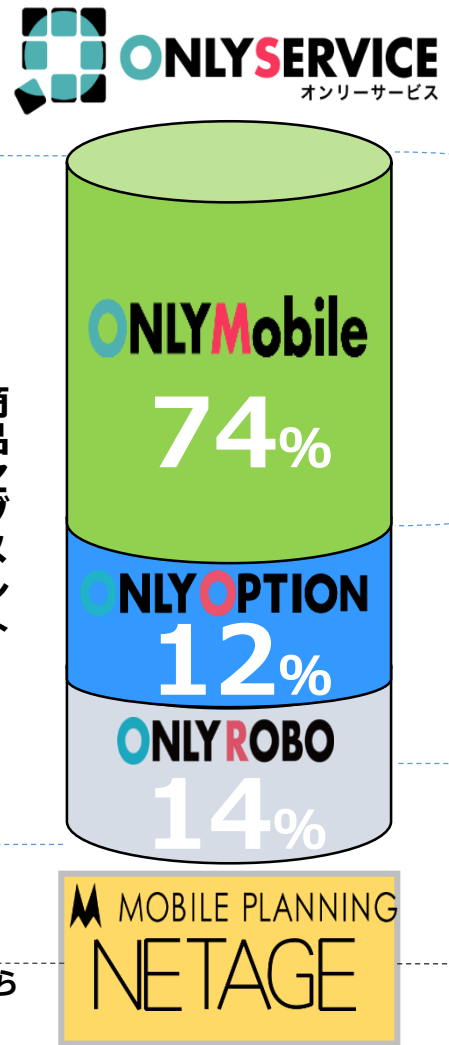
事業セグメント・商品セグメント別の売上比率

売上高：6,192百万円（2019年3月期）

事業セグメント

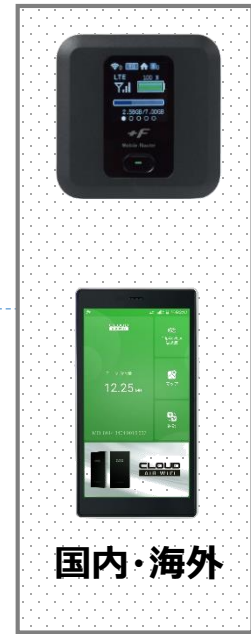


商品セグメント



2020年3月期下期から
スタート

モバイルWi-Fi



国内・海外



IoT関連商品



タブレット

ノートPC

モバイル
プロジェクター

お掃除ロボ

スマート
スピーカー



コミュニケーション
ロボット



モバイルWi-Fiレンタル

2. 当社の特徴

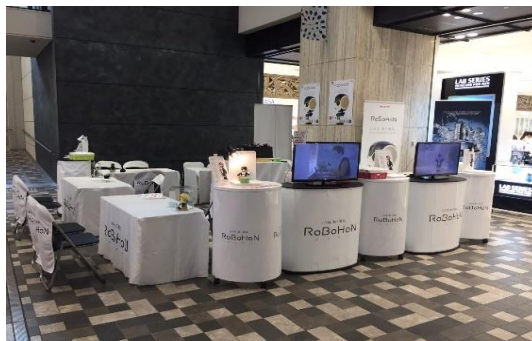


当社の強み 販売手法

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 全国のイベント会場での活動実績

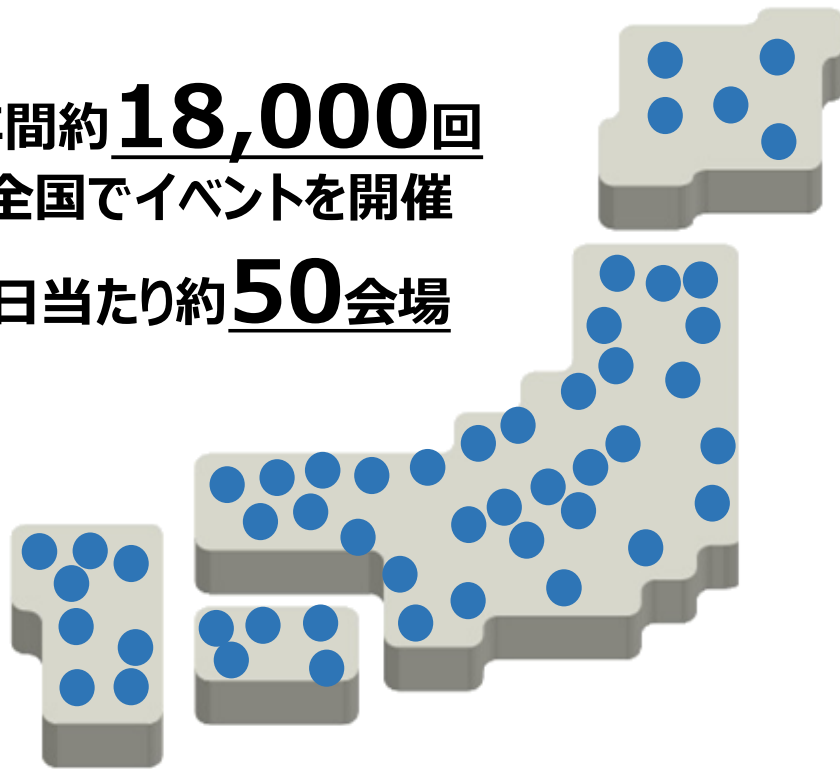
コミュニケーションセールス **≠** 一般の店頭販売

特定の店舗を持たず、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

年間約**18,000**回
全国でイベントを開催

1日当たり約**50**会場



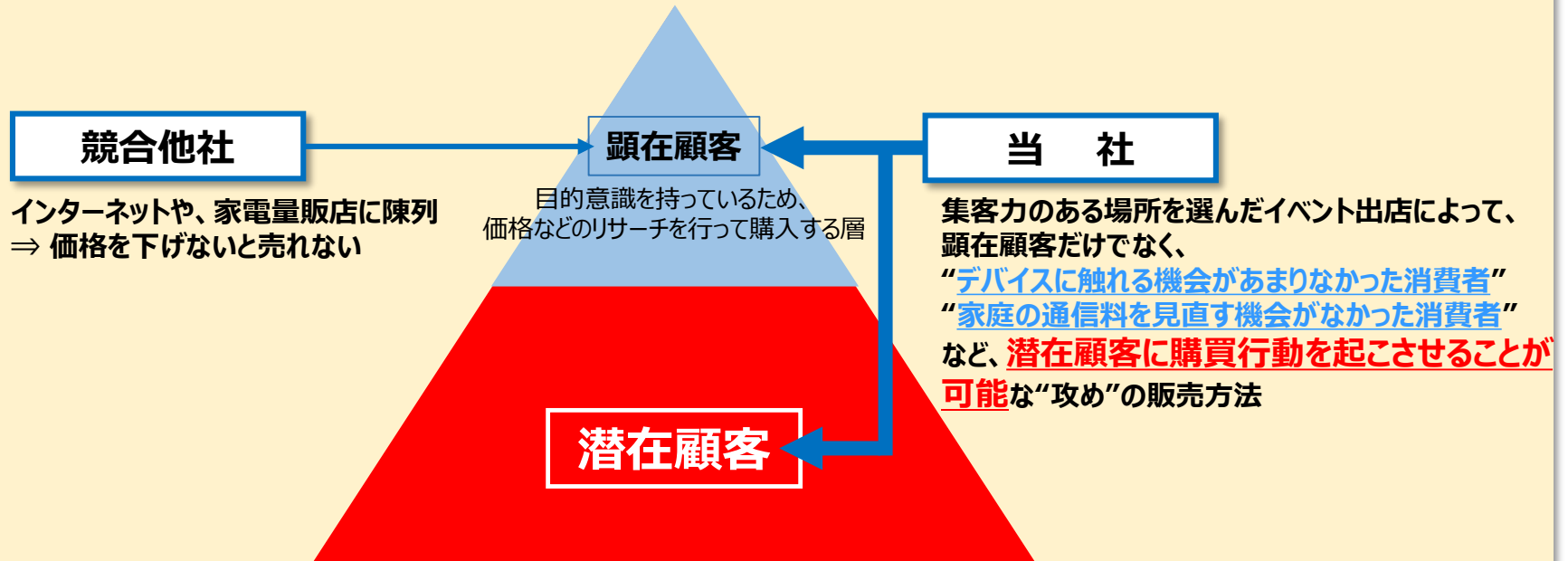
- ショッピングモール
 - 百貨店
 - スーパーマーケット
 - ディスカウントストア
 - アウトレットモール
- など

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 潜在顧客へのアプローチによる顧客開拓

コミュニケーションセールス **≠** 一般の店頭販売

顕在顧客だけでなく、**潜在顧客の開拓が可能**なため、
価格競争に巻き込まれにくい



IoT・ロボット関連商品体験ショップの設置

- 高島屋と取組み、ロボティクススタジオでロボホン プレミアムをはじめとする様々なロボット・IoT商品を体験できる空間を提供



ROBOLabo COLLEGE
[プログラミング教室]

考える

啓蒙

発信力



ROBOLabo TOUCH
[ロボット体験会]

動かす

ファン化

販売



ROBOLabo PLAZA
[コミュニティ広場]

楽しむ

アフターフォロー

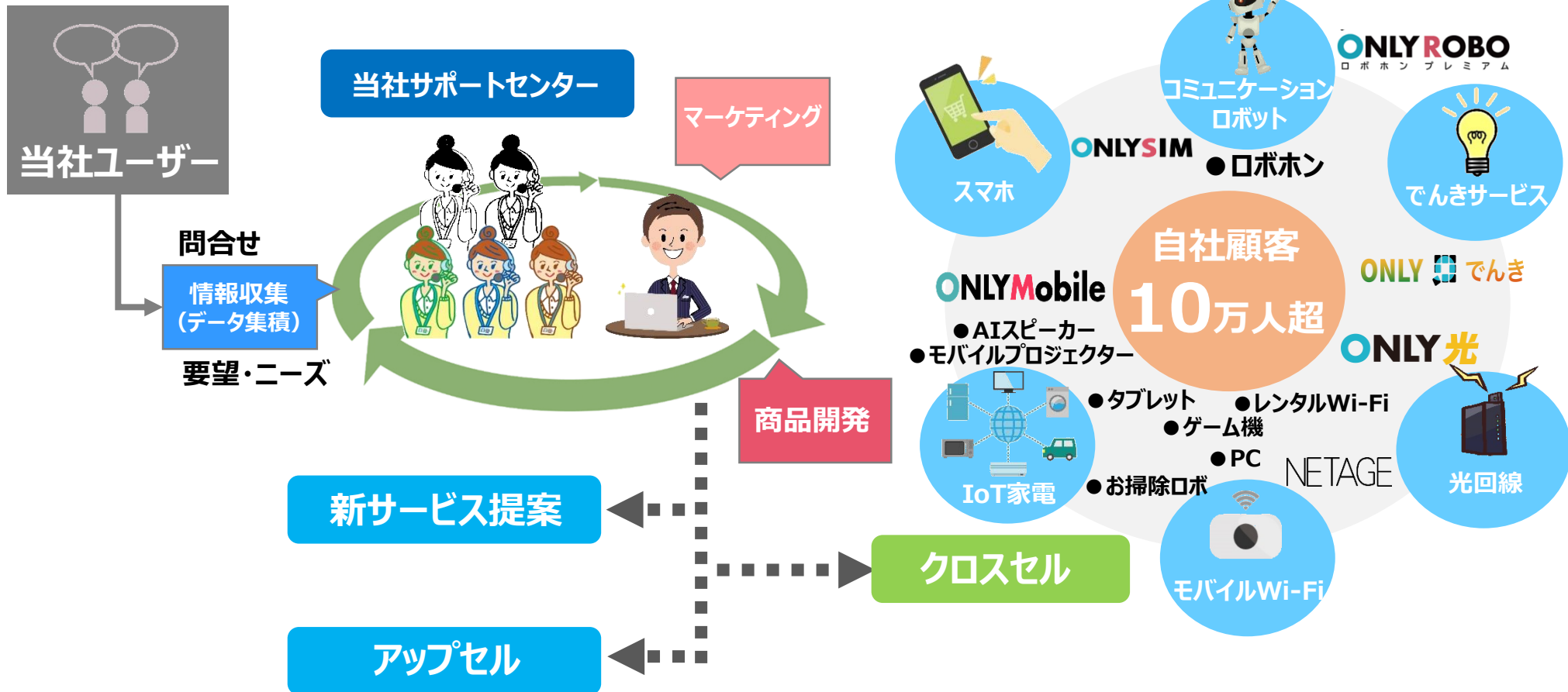
コミュニティ



新宿、名古屋、大阪の3店舗でオープン

当社の強み 自社顧客10万人へのクロスセル・アップセル

- ユーザーの利用状況や問合せ、要望・ニーズなどデータを集積し顧客満足度向上を実現し、ロイヤルカスタマーを創出
- 新サービスの提案やクロスセル・アップセルにより、一層の顧客基盤の強化を図る

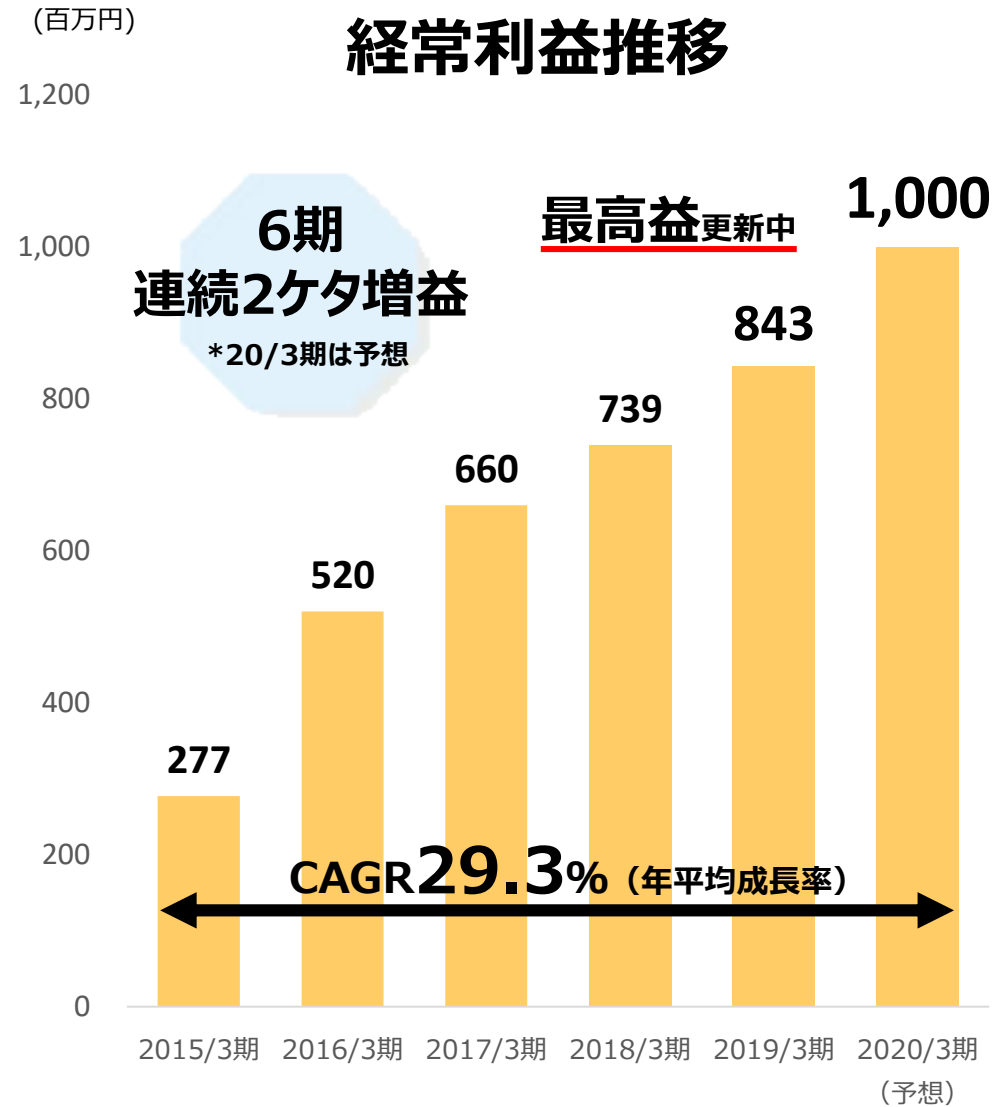
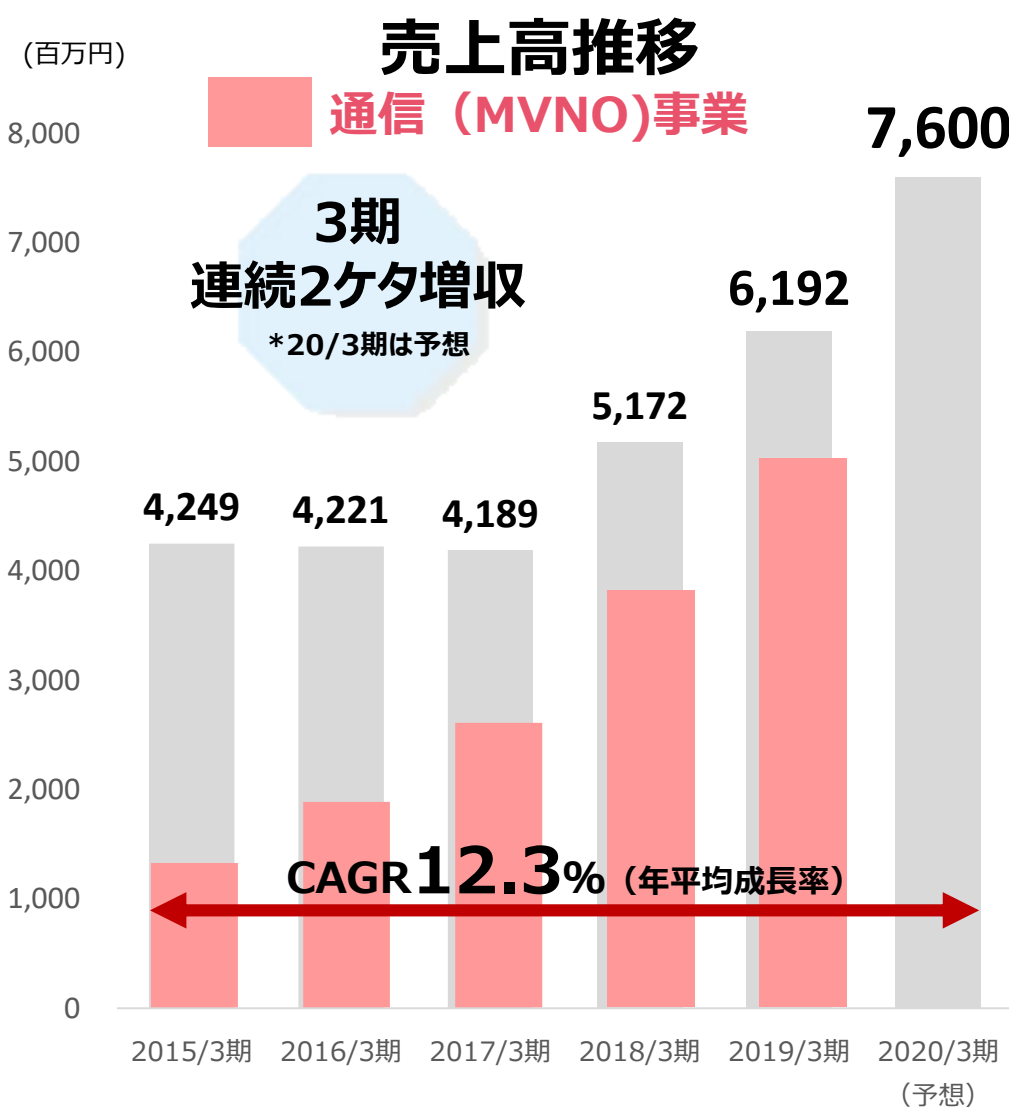


3. 当社の業績



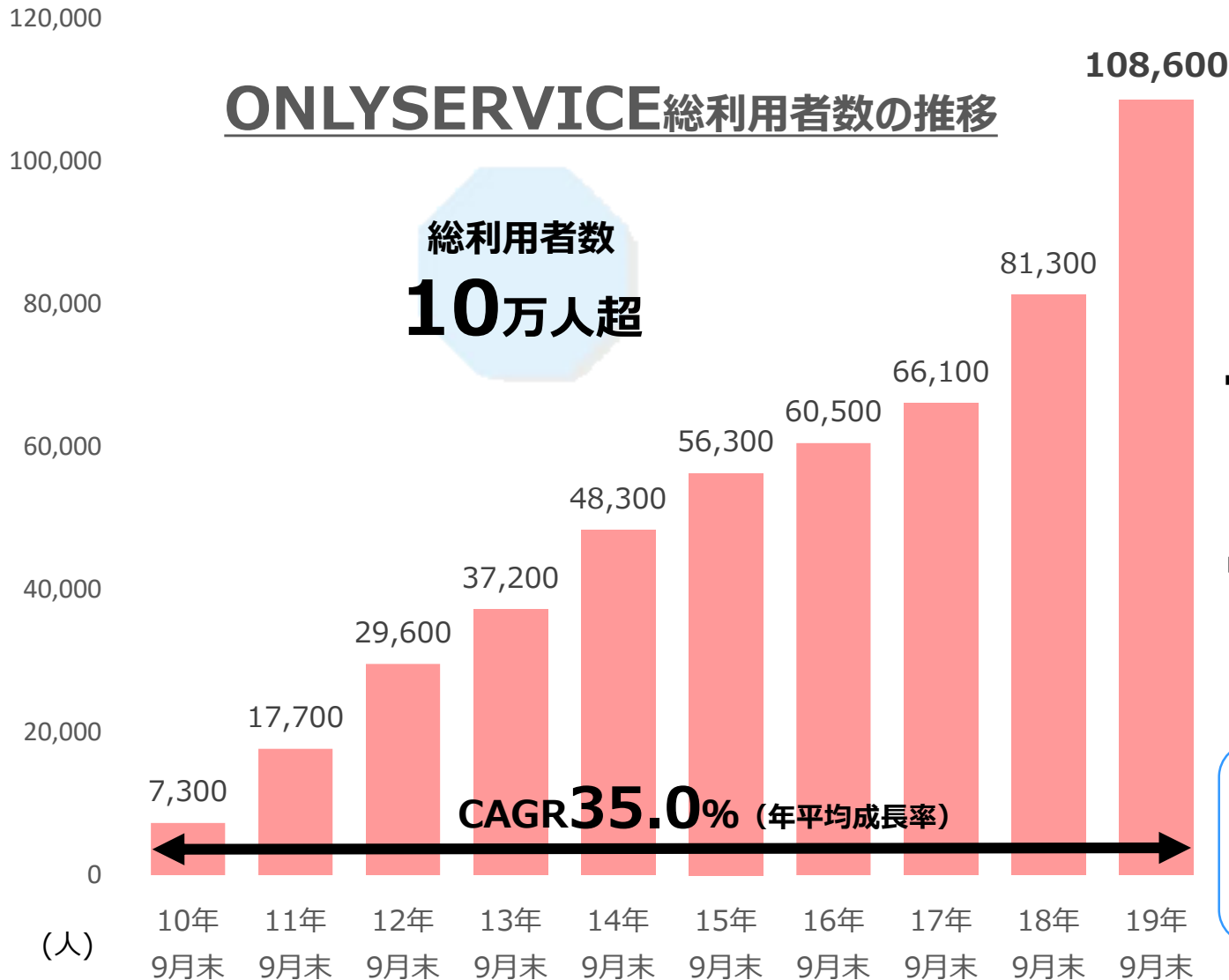
売上高・経常利益推移

●通信 (MVNO) 事業へ経営資源を集中し急成長



ONLYSERVICE総利用者数の推移

ONLYSERVICE総利用者数の推移



**前年同月比
33.5%増**

* ONLYSERVICE総利用者数とは、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。

当社の重要指数



* 顧客からいただく利用料
の年間総額



*各指数は2019年3月期時点の数値を基に算出

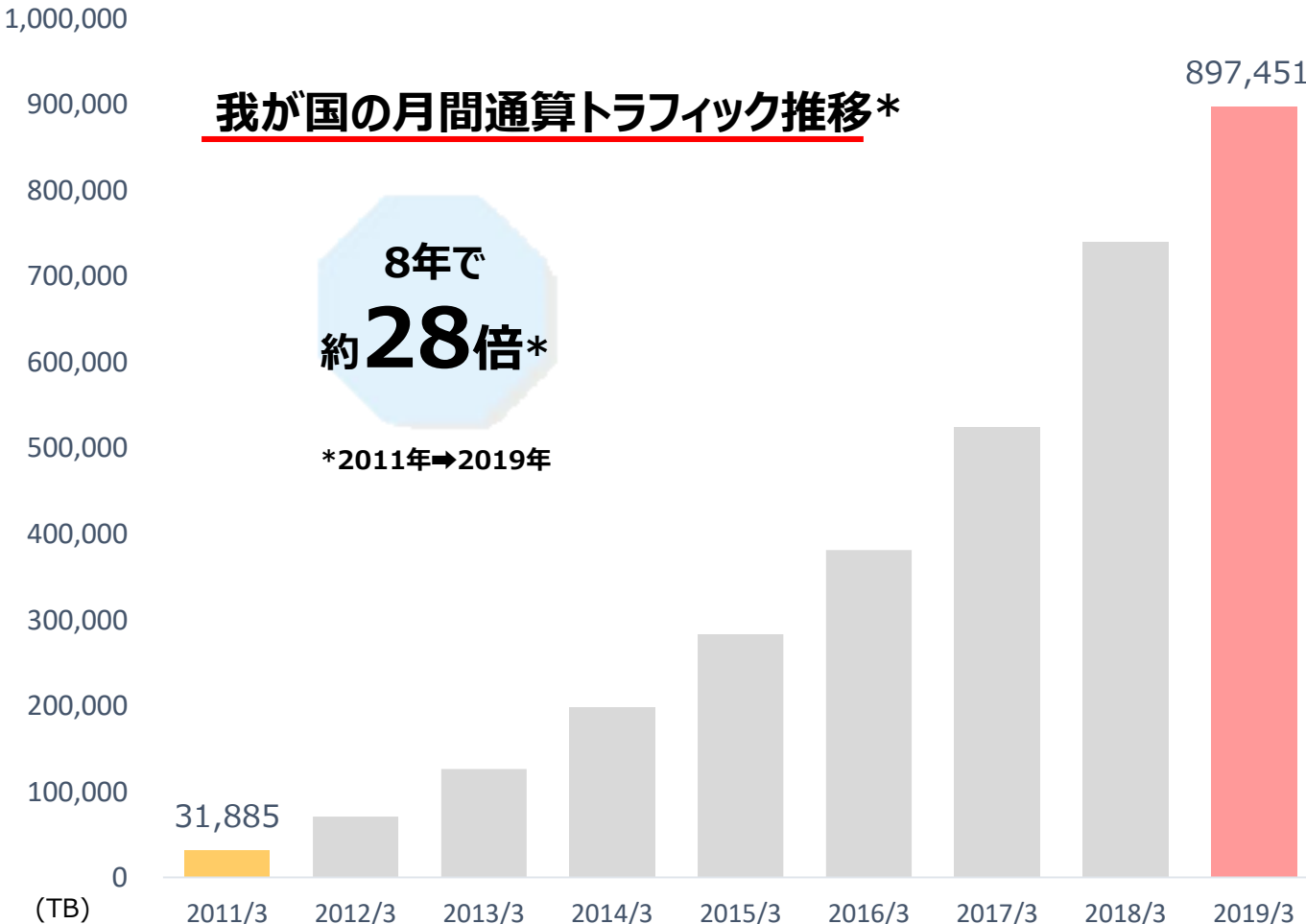
4. 当社を取り巻く環境



当社を取り巻く環境 データ通信量の増加

● 移動通信によるデータ通信量の総数は年々増加

様々なサービス・コンテンツをインターネット通信で利用する環境となり、いつでも・どこでもインターネットを手軽に楽しむための需要が急増



毎月定額でドラマ・アニメ・映画・スポーツなどを見放題で視聴できる動画配信サービスが人気



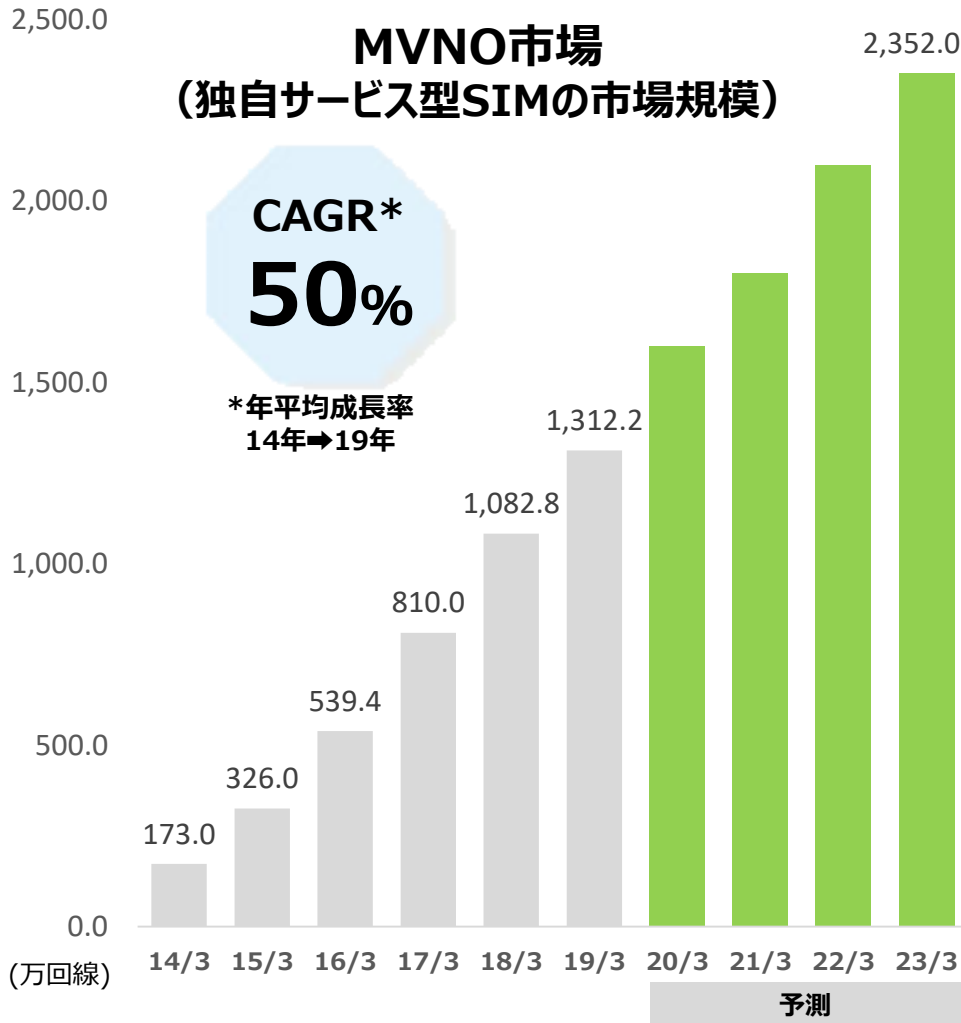
当社を取り巻く環境 市場規模

●MVNO市場・国内IoT市場は更に拡大する見込み
IoT商品などの説明型商品は体験する機会が必須

MVNO市場
(独自サービス型SIMの市場規模)

CAGR*
50%

*年平均成長率
14年→19年



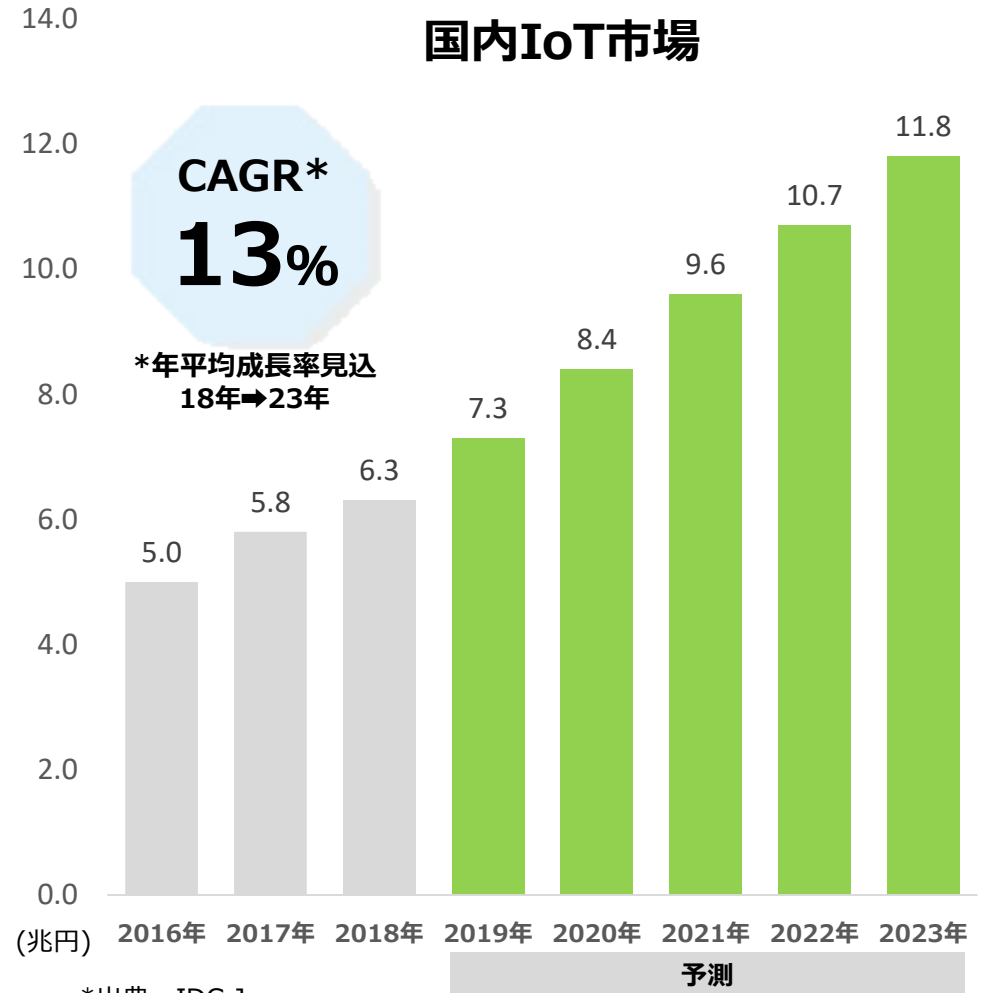
*出典：MM総研

Copyright © BENEFIT JAPAN CO., LTD. All Rights Reserved

国内IoT市場

CAGR*
13%

*年平均成長率見込
18年→23年



*出典：IDC Japan

5. 成長戦略



成長戦略 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

通信速度は現在の**100倍**
通信量は現在の**1,000倍**



VR/AR

4K/8Kストリーミング

低遅延

送信速度の遅延は現在の**10分の1**



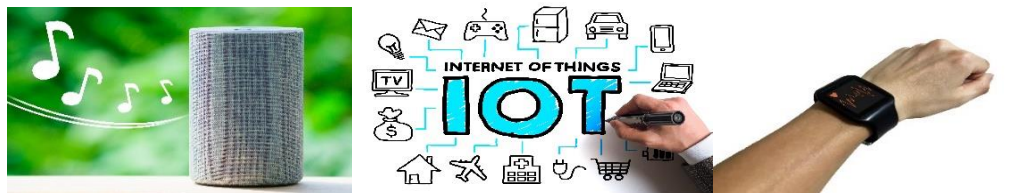
ドローン

ロボット

オンラインゲーム

多数同時接続

端末の同時接続数は現在の**100倍**



AIスピーカー

IoT関連商品

ウェアラブル端末

成長戦略 当社の市場シェア

●モバイルWi-Fi市場における当社のシェアは未だ1.2%

国内通信市場規模
(音声通信系除く) **2億2,070万回線*2**

将来

固定系通信サービス市場

4,025万回線*2

FTTH
DSL
CATV

5Gにより固定回線の
市場をモバイルWi-Fi市場に
取り込むチャンス



モバイルWi-Fi市場
約 **850** 万回線*1

当社の強みを活かし
シェア拡大

将来

当社会員数

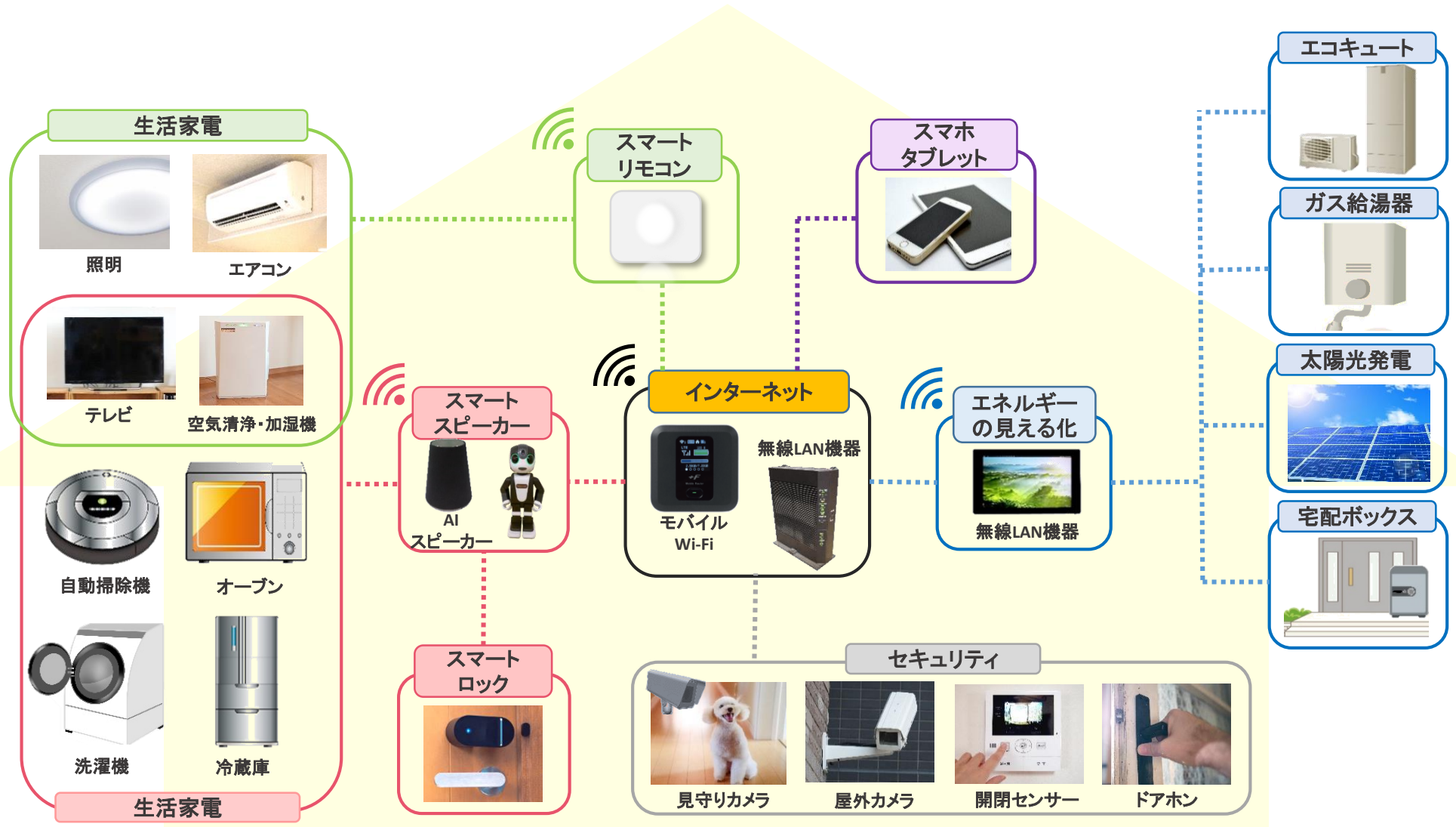
約 **10** 万人

*1 株式会社日本総合研究所が公表した「モバイルWi-Fiルーターの日本における市場予測と今後の展開」を参照 2018年3月末時点

*2 総務省が公表した電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データを基に当社算出に基づいて当社作成 2019年3月末時点

成長戦略 顧客のファン化

● 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”

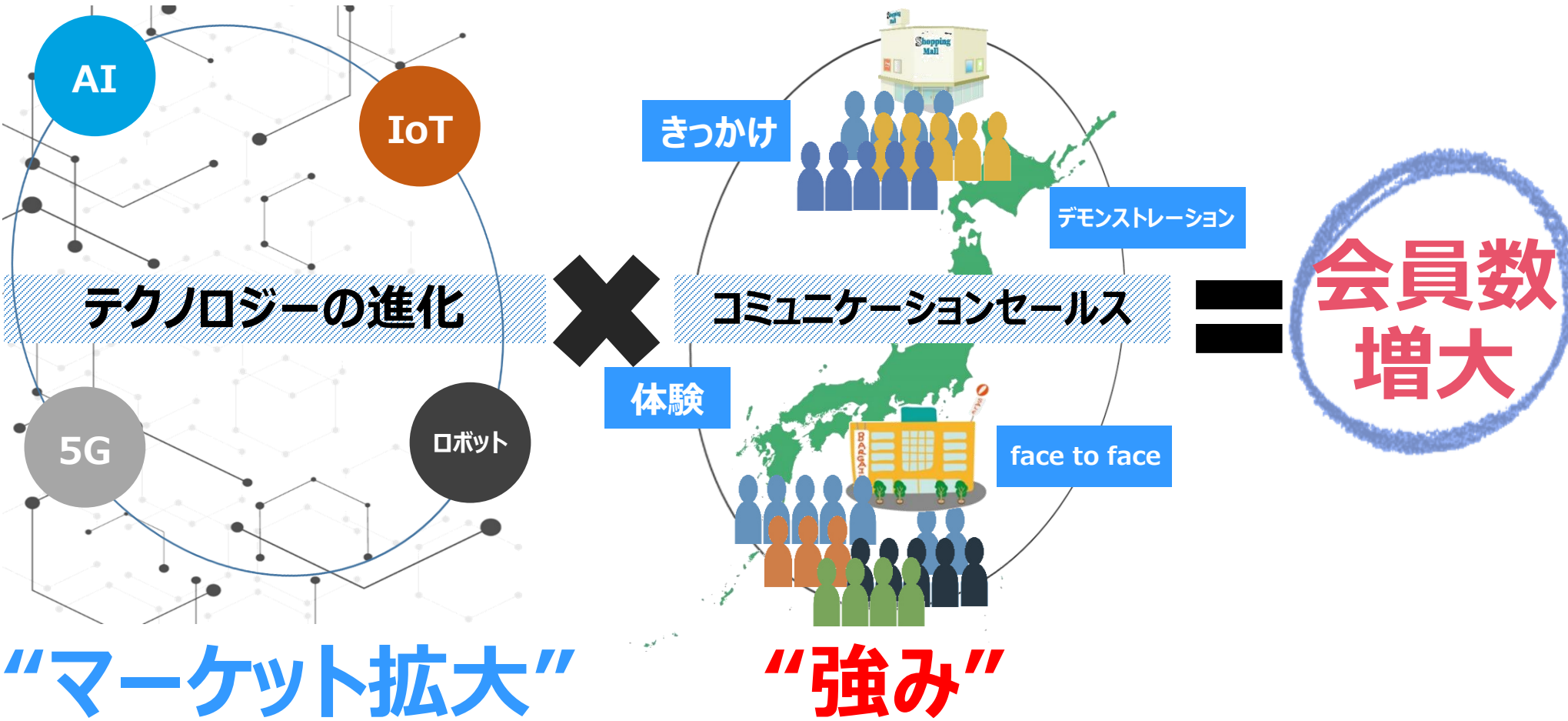
IoT、AI、ロボット、5Gなどテクノロジーは急速に進化する一方でその恩恵（テクノロジー）を体験する“きっかけ”がない

全ての人々にテクノロジーの恩恵を

当社がテクノロジーを社会に広げる
架け橋(チャンネル)をつくる

成長戦略 テクノロジーの進化×コミュニケーションセールス

- 進化する様々なテクノロジーを、当社の強みである全国でのイベント出店を通じて体験できる場所を増大



当社の魅力と強み 成長の源泉

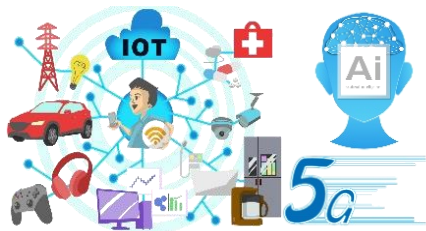
- 会員数を着実に伸ばし安定的な収益構造を確保しつつ、IoT・AIといった説明型商品を導入し更なる成長を遂げ、会員数**100万人**を目指す。

当社の
魅力・強み

マーケット拡大

- MVNO市場CAGR**50%**
- IoT市場CAGR**13%***

*年平均成長率見込み



自社顧客数10万人超

- 様々なサービスをクロスセル・アップセル



高付加価値商品を続々投入

- 時代を先取りした付加価値の高い商品を企画・設計

自社顧客のニーズを吸い上げ
商品を企画・設計

増収増益

- 3期連続増収
- 6期連続増益

最高益更新中

体験型イベント販売を開催

- 全国**10,000**店舗以上の活動実績
- 年間約**18,000**回イベント開催



百貨店

ショッピングモール

6. 当社株式について



株主様還元 株主ご優待・配当の実施

● 3月末時点で100株保有以上の株主さまに、株主優待をご用意しております

※4つ全ての優待を受けることができます



QUOカード
500円



ロボホン プレミアム
本体代金
36,000円割引

*226,800円→190,800円



モバイルWi-Fi
レンタル代金
最大15,600円割引

*月額4,300円→3,000円
1年間利用で15,600円割引



天然水宅配
ボトル代金
最大9,600円割引

*1本当たり1,900円→1,500円
24本利用で9,600円割引

● 継続した配当を実施し、今期も期末配当8円を予定しております

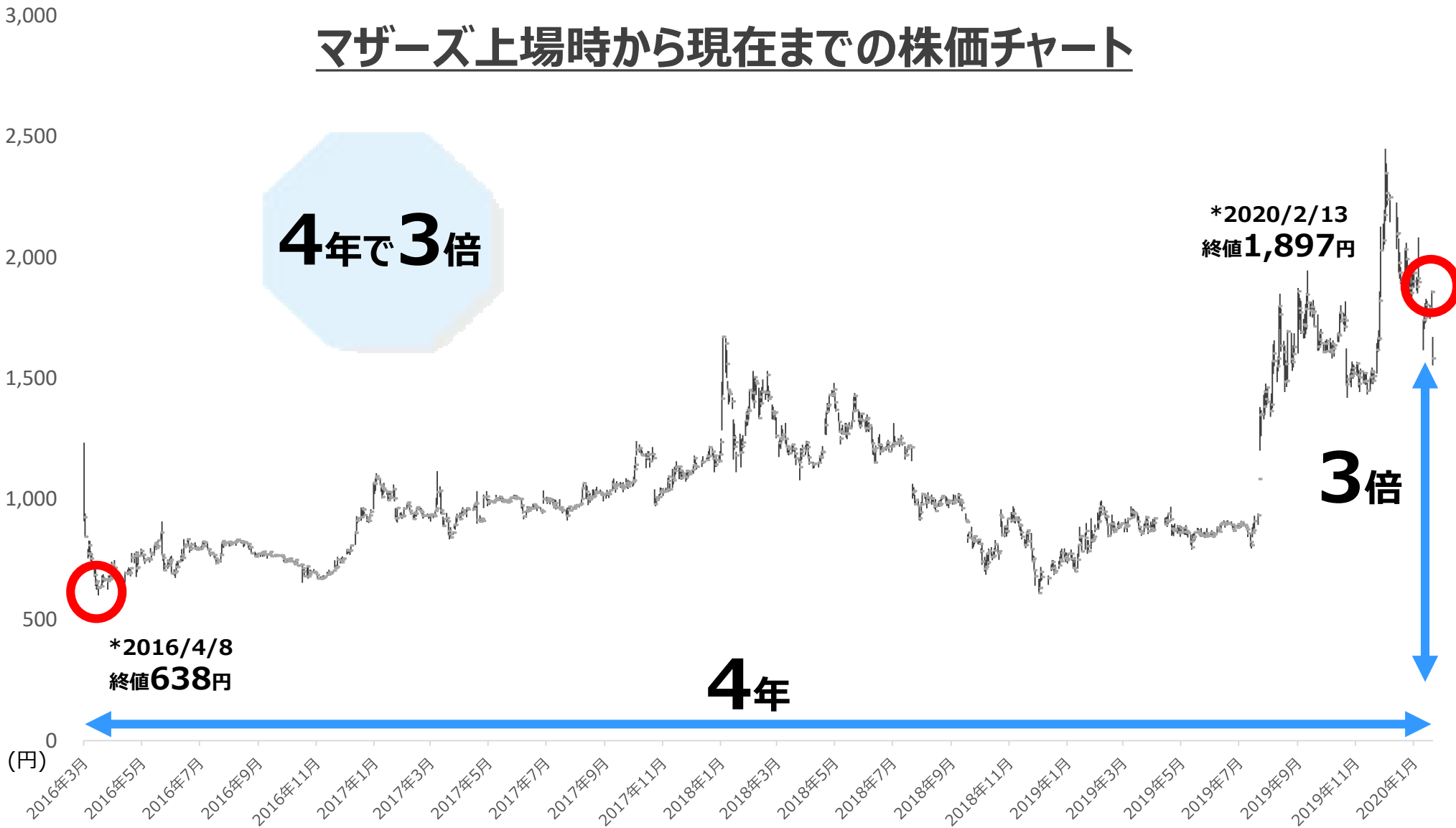
20年3月期予定 (2020年6月開催の第24回定時株主総会に付議予定)

1株あたり **8円**

- 配当性向6.9%
- ※20年3月期通期予想
- 配当利回り0.4%
- ※2月13日終値を基に算出
- 優待 (QUO) を含めた総利回りは**0.7%**

株価チャート 2020年2月13日まで

マザーズ上場時から現在までの株価チャート



4年で3倍

*2020/2/13
終値1,897円

3倍

4年

7. 参考情報



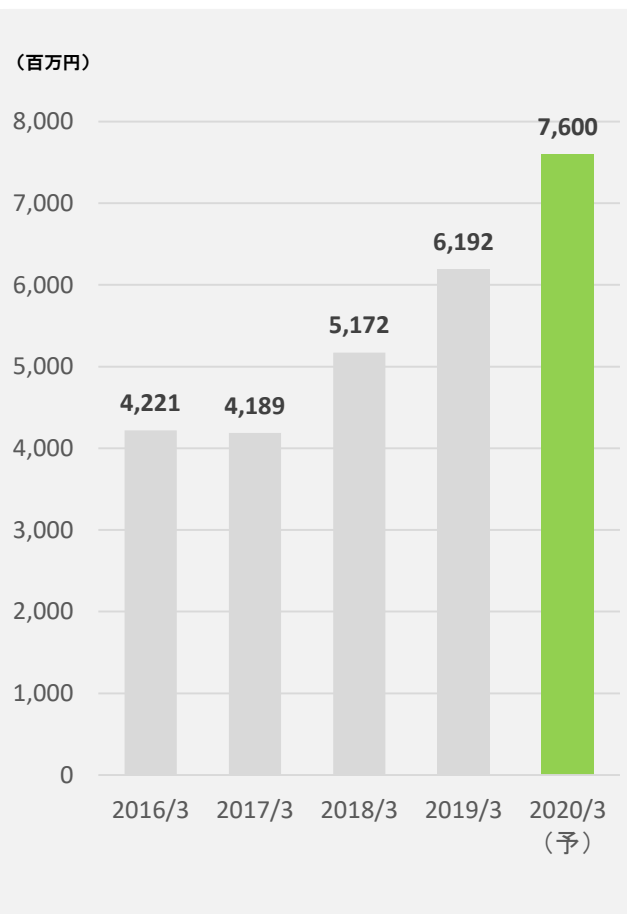
20年3月期第3四半期決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

(百万円)

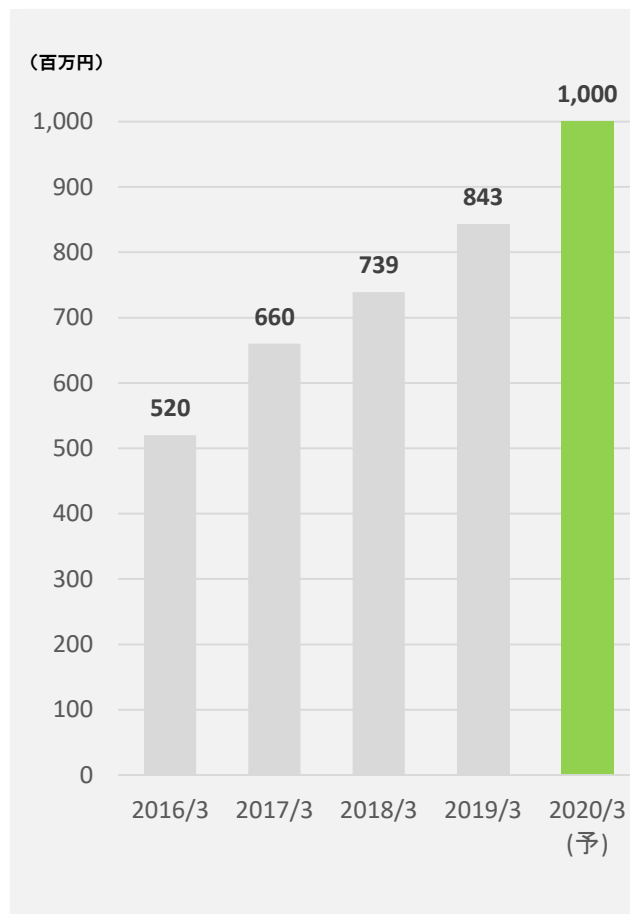
	19年3月期第3四半期		20年3月期第3四半期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	期初計画	修正計画
売上高	4,463	100.0%	5,710	100.0%	+28.0%	6,885	7,600
売上総利益	2,854	64.0%	3,495	61.2%	+22.5%	4,303	4,500
販管費	2,210	49.5%	2,603	45.6%	+17.8%	3,373	3,500
営業利益	643	14.4%	891	15.6%	+38.5%	930	1,000
経常利益	643	14.4%	887	15.5%	+37.8%	930	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	438	9.8%	595	10.4%	+35.8%	626	680

P/L (連結)

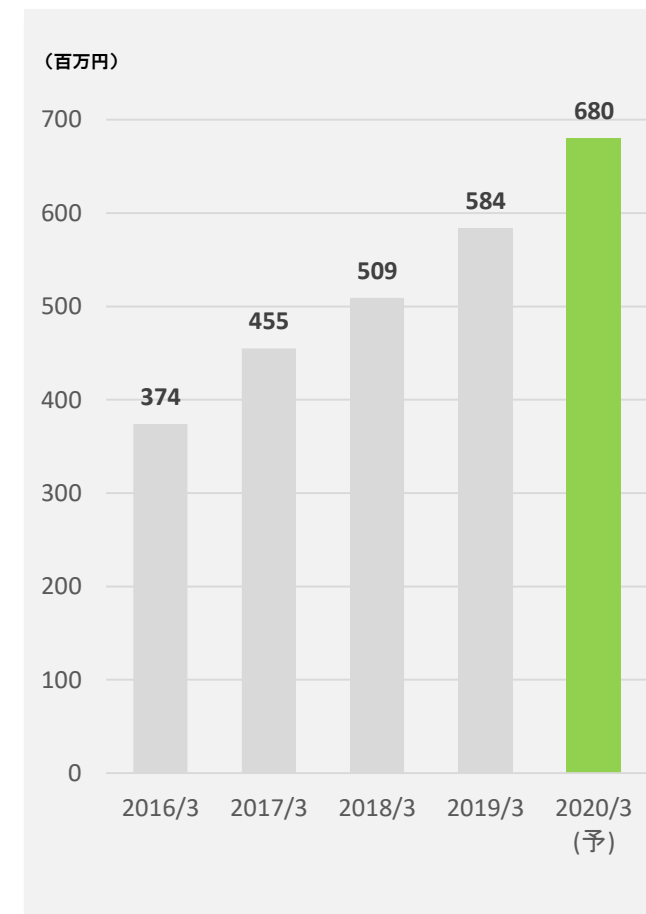
売上高



経常利益



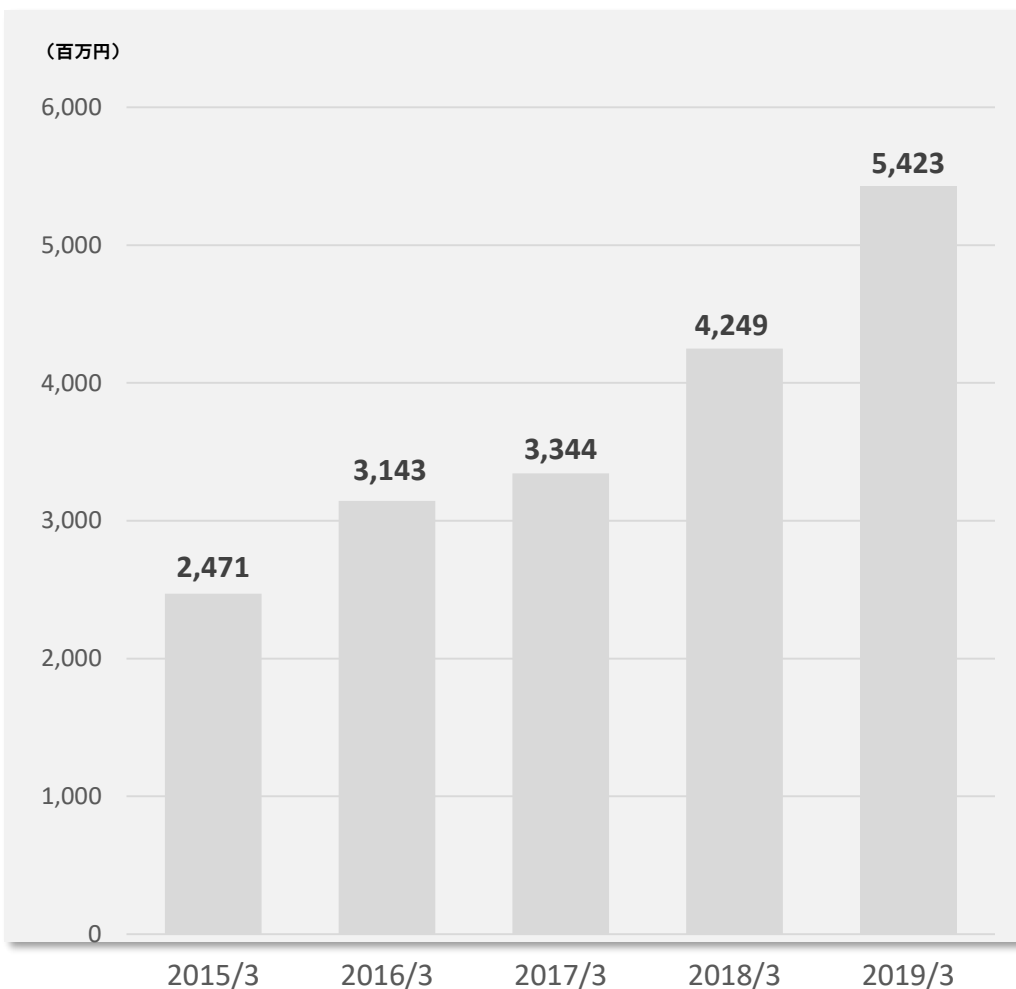
親会社株主に帰属する当期純利益



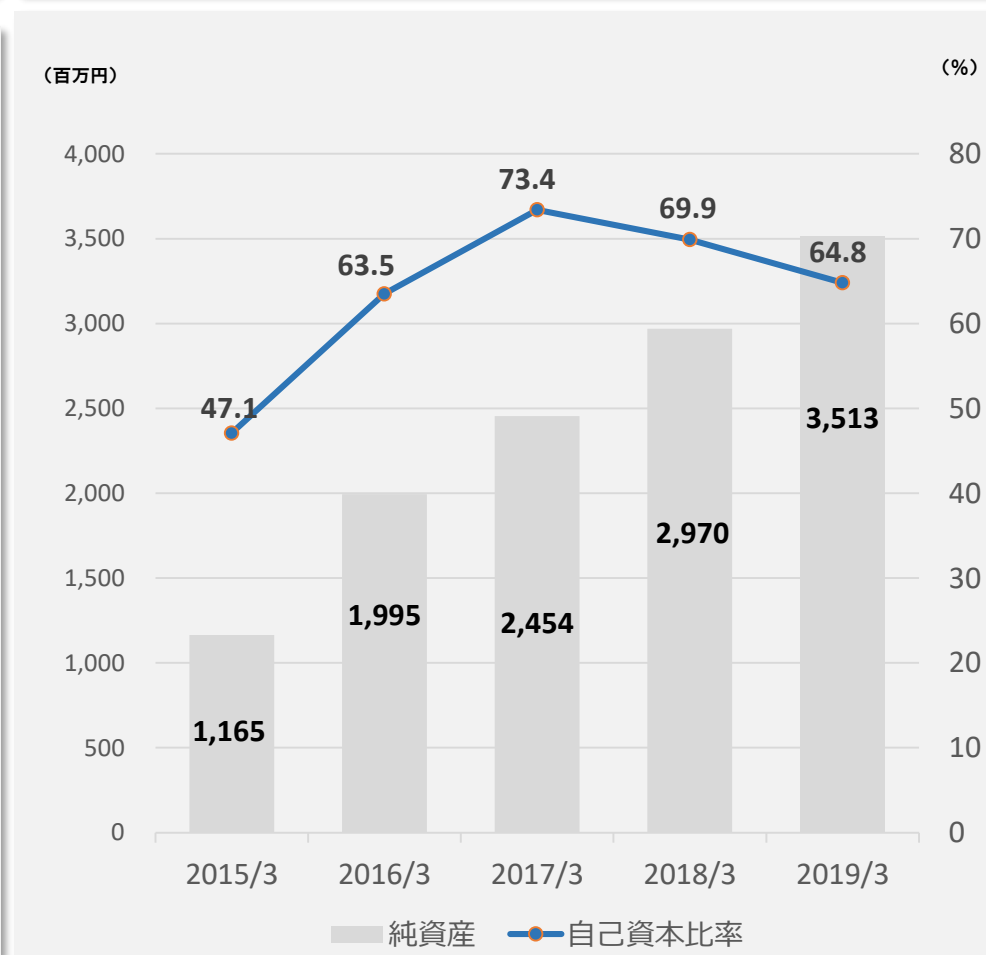
*2020年3月期の予想値は2020年2月13日に公表した「業績予想の修正に関するお知らせ」の予想値

B/S (連結)

総資産



純資産・自己資本比率



すべての人々にテクノロジーの恩恵を

Benefit of Technology to All People!

笑顔でつなぐ、

みんなの未来

BENEFIT JAPAN