

2021年5月10日



BENEFIT JAPAN

2021年3月期決算説明資料

代表取締役社長 佐久間 寛
株式会社ベネフィットジャパン
(東証一部 証券コード：3934)

目次

1. 2021年3月期決算ハイライト
2. 2021年3月期トピックス
3. 2022年3月期の取組み
4. 株主還元
5. 参考情報

1. 2021年3月期決算ハイライト



2021年3月期決算ハイライト 決算のポイント

1

4期連続2ケタ増収 売上高9,945百万円 (過去最高)

2

7期連続2ケタ増益 経常利益1,308百万円 (過去最高)

3

モバイルWi-Fi会員数	119,600人	前年同月比+36.2%
コミュニケーションロボット会員数	11,700人	前年同月比+36.0%

4

ONLYSERVICE総会員数は150,000人超 前年同月比+28.8%

2021年3月期決算ハイライト 連結損益計算書サマリー

- 会員数が順調に増加しストック売上が続伸
- モバイルWi-Fiレンタルがテレワーク需要やオンライン授業の増加により伸長
- ▲ スtock売上重視の価格改定により売上総利益率が低下

(百万円)

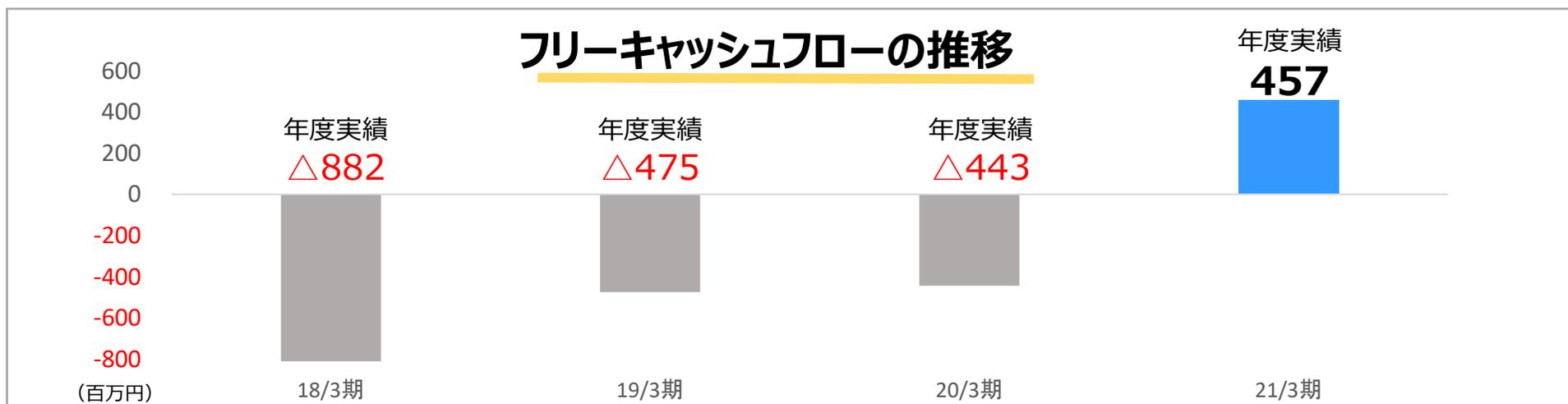
	20年3月期		21年3月期					
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減	開示計画	達成率
売上高	7,701	100.0%	9,945	100.0%	+29.1%	+2,243	9,310	106.8%
売上総利益	4,643	60.3%	5,624	56.6%	+21.1%	+981	5,523	101.8%
販管費	3,519	45.7%	4,344	43.7%	+23.4%	+824	4,285	101.4%
営業利益	1,124	14.6%	1,280	12.9%	+13.9%	+156	1,237	103.5%
経常利益	1,118	14.5%	1,308	13.2%	+17.0%	+189	1,263	103.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	749	9.7%	912	9.2%	+21.8%	+163	825	110.5%

2021年3月期決算ハイライト 連結キャッシュフローサマリー

- 回線利用者数が順調に増加したことでフリーキャッシュフローは黒字着地
次期以降の成長投資に備えることで事業拡大を増進

(百万円)

	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	前期比 増減額
営業活動によるキャッシュフロー	△852	△453	0	546	+546
投資活動によるキャッシュフロー	△30	△22	△443	△ 88	+355
FCF (フリーキャッシュフロー)	△882	△475	△443	457	+900
財務活動によるキャッシュフロー	253	337	1,249	△ 207	△1,456
現金及び現金同等物の期末残高	496	358	1,164	1,414	+250



2021年3月期決算ハイライト 当社の重要指数

ストック売上*
総売上高の
52.1%

*顧客からいただく利用料
の年間総額

ROE
19.6%

* 当期純利益 ÷ 自己資本

当社の重要指数



BENEFIT JAPAN Co., Ltd.
株式会社ベネフィットジャパン

自己資本比率
58.7%

* 自己資本 ÷ 総資本

ROA
16.0%

* 経常利益 ÷ 総資産

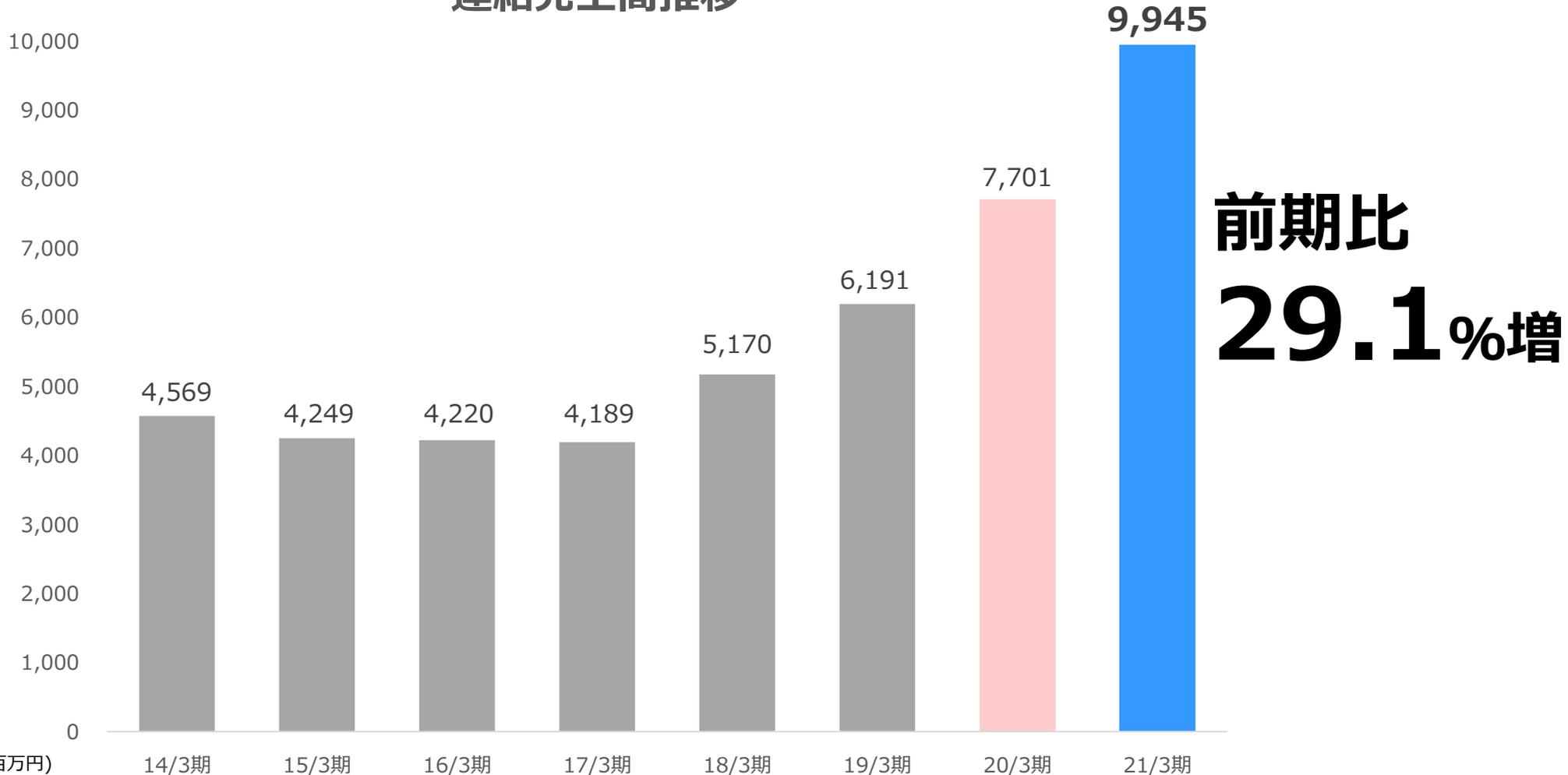
売上高経常利益率
13.2%

* 経常利益 ÷ 売上高

2021年3月期決算ハイライト 決算のポイント① 連結売上高推移

● 連結売上高は4期連続増収（2ケタ増）を達成（過去最高）

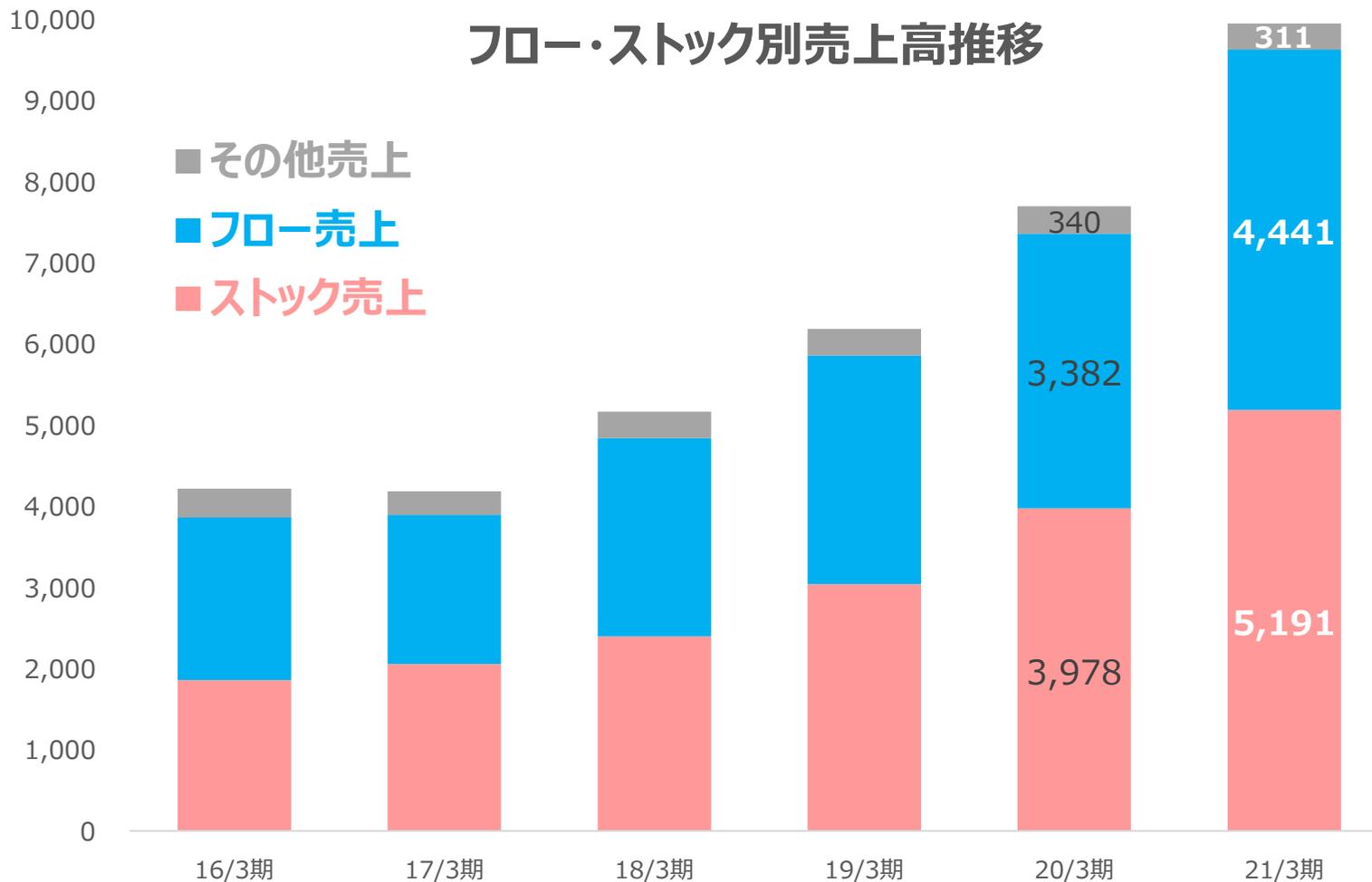
連結売上高推移



2021年3月期決算ハイライト フロー・ストック別売上高推移

フロー・ストック別売上高推移

- その他売上
- フロー売上
- ストック売上



フロー売上前期比

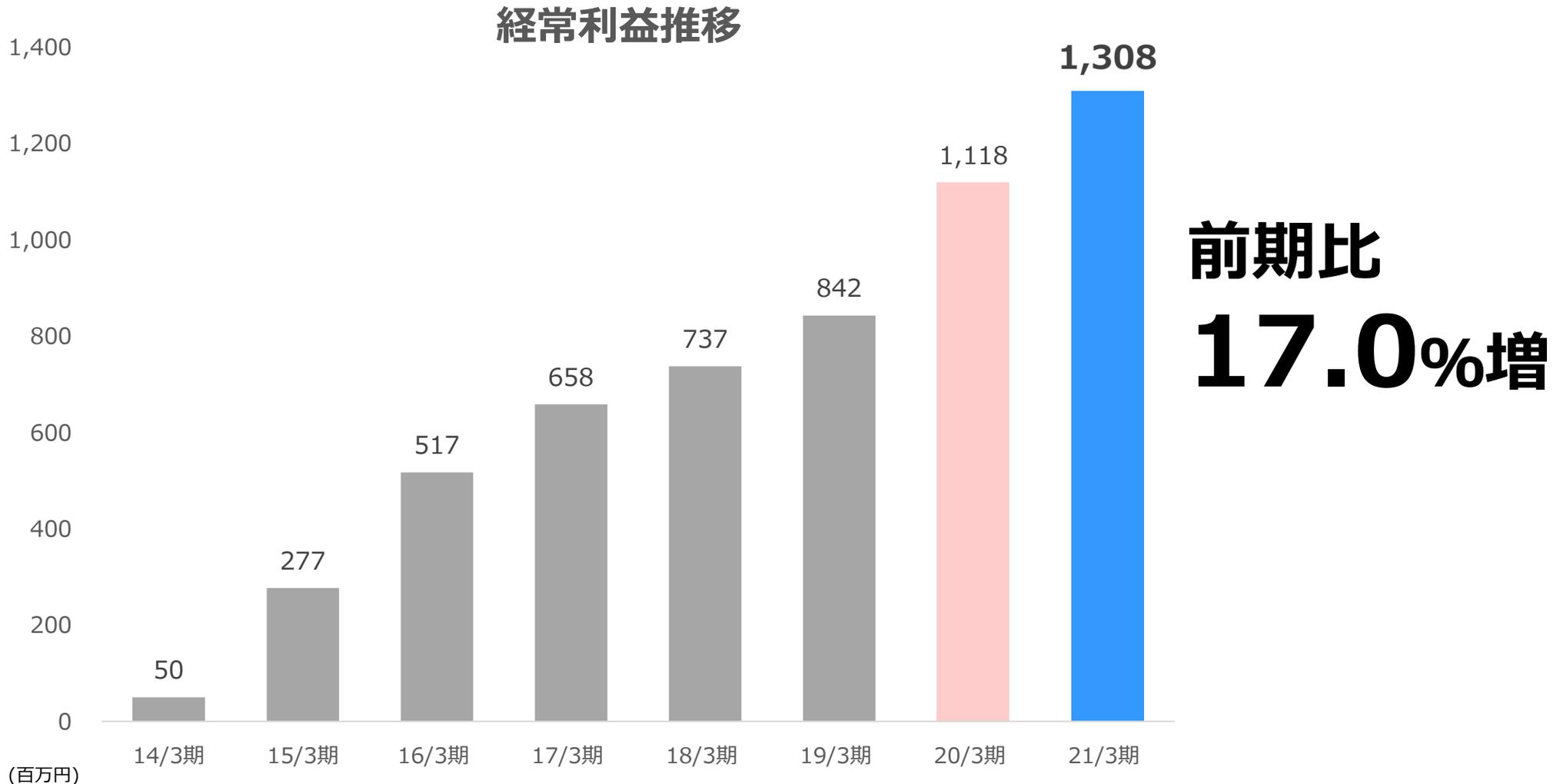
31.4%増

ストック売上前期比

30.5%増

2021年3月期決算ハイライト 決算のポイント② 連結経常利益推移

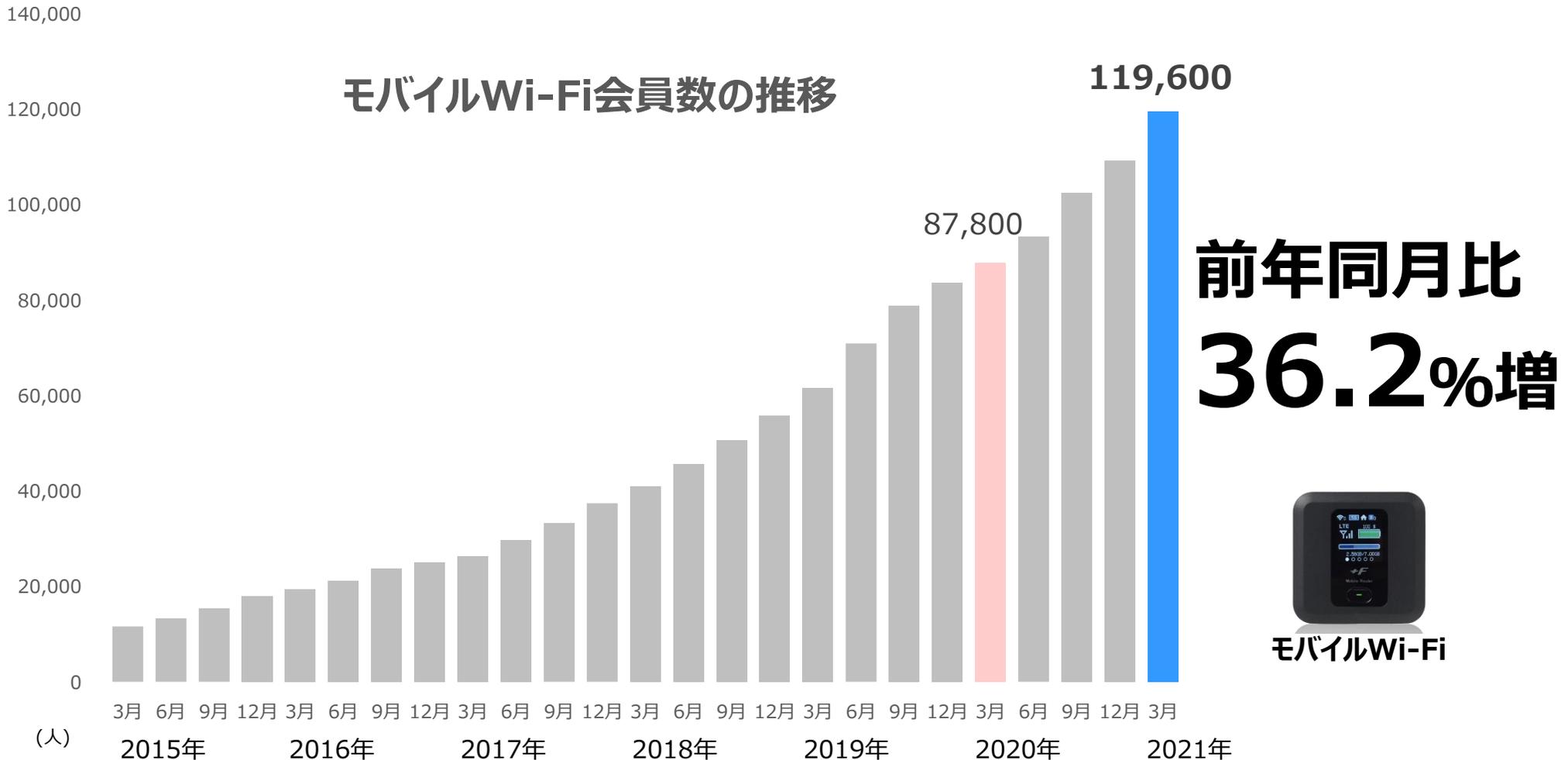
● 連結経常利益は7期連続（2ケタ増）増益を達成（過去最高益）



2021年3月期 決算のポイント③-1 モバイルWi-Fi会員数の推移

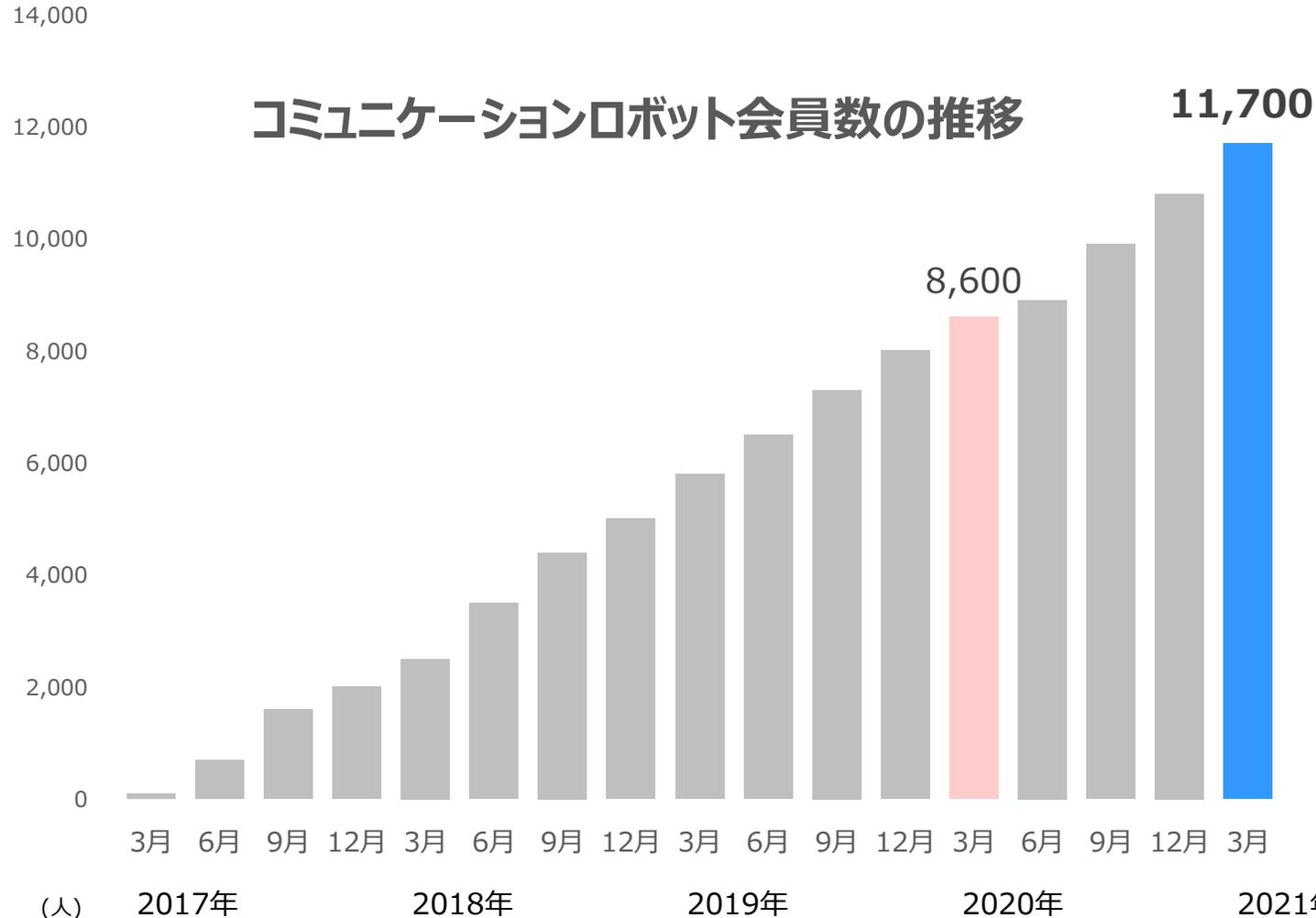
- イベント販売は新型コロナウイルスの影響を受けたが生産性は徐々に回復傾向
カスタマイズプランのWEB販路が会員数増加をけん引

モバイルWi-Fi会員数の推移



2021年3月期 決算のポイント③-2 コミュニケーションロボット会員数の推移

- 巣籠り需要やライフスタイルの変化によりコミュニケーションロボットの需要は拡大し新規会員獲得数は好調を維持



前年同月比
36.1%増

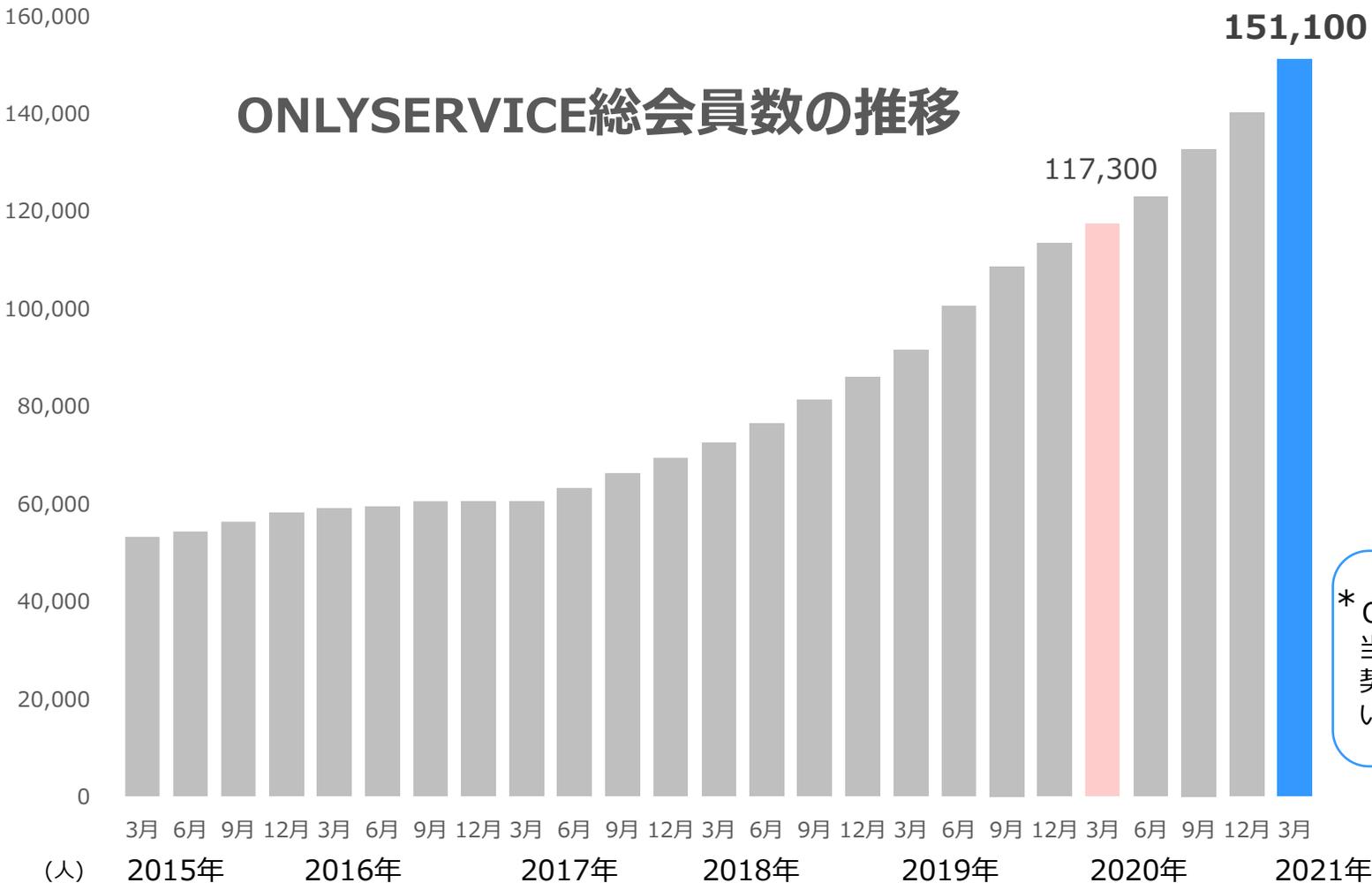


コミュニケーションロボット

2021年3月期 決算のポイント④ ONLYSERVICE総会員数の推移

● 新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも会員数は堅調に推移

ONLYSERVICE総会員数の推移



前年同月比
28.9%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。

2. 2021年3月期トピックス



2021年3月期トピックス モバイルWi-Fi事業

地球WiFi

- 人気YOUTUBERとのコラボ商品
カスタマイズプランとしてリリース
若年層を中心にユーザーを獲得



サービス内容

- ☑ 申込者限定の**豊富な特典**
- ☑ クラウドWi-Fiを活用した
モバイルWi-Fiサービス

スマートホームサービス

- IoTやAIの技術を活用し、生活家電
や住宅設備などのデバイスと結びつけ
快適な暮らしをサポートするサービス



ラインナップ

月額1,980円～

- ☑ Wi-Fiスマートカメラ
- ☑ スマートリモコン
- ☑ スマートスピーカー
- ☑ クロームキャスト
- ☑ イープラグ

ホームWi-Fiルーター

- 専用のホームキットに接続すれば
ホームWi-Fiルーターとして活躍
取外せば持ち運びもできる2wayタイプの
モバイルWi-Fiルーター



サービス内容

- ☑ 面倒な手続きや**工事は不要**
- ☑ 緊急時のスマートフォンの
バッテリーとしても活躍
- ☑ 大容量バッテリーで外出先でも
気にせず使える

2021年3月期トピックス モバイルWi-Fiレンタル需要急増

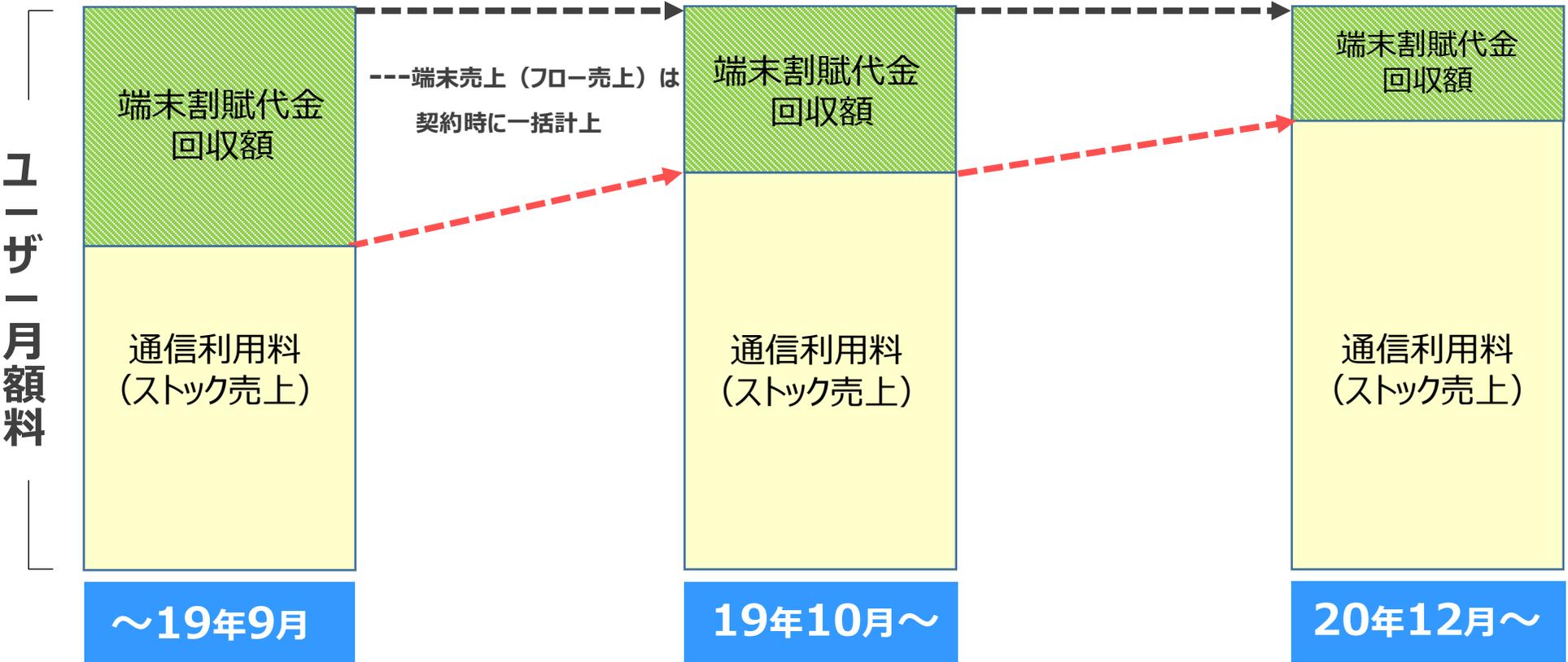
- 新型コロナウイルスによる感染拡大を予防する新しい生活様式へ移行していく必要がある中で、企業のテレワークやオンライン授業へのモバイルWi-Fiの活用シーンが増大
モバイルWi-Fiレンタル需要は大幅に増加



2021年3月期トピックス フローとストックのバランス見直し

- ユーザーの月額利用料に影響はないものの、モバイルWi-Fiやデバイスの端末代金と通信料値引きを調整しストック売上重視の価格改定を更に促進

ユーザーの月額利用料に変更はない



2021年3月期トピックス ロボット事業

ロボホンPrime

- ロボホン購入後のアフターサービス充実
ユーザーの継続率向上



サービス内容

- ☑ロボホンの使い方や不具合に対する**操作サポート**
- ☑ロボホン2台目**15%OFF**
- ☑友達紹介特典
- ☑ロボウェア**20%OFF**

ロボホン安心サービス

- 故障した際の補償サービス
100%補償プラン追加で
ラインナップ強化



ラインナップ

- ☑ロボホン安心サービス50
- ☑ロボホン安心サービス70
- ☑**ロボホン安心サービス100** **NEW**

ECサイト“ロボクロ”

- ロボット関連商品を取り揃えた
ECサイト“ロボクロ”オープン



Robot closet

ラインナップ

- ☑豊富なアクセサリ
- ☑シーズンに合わせた洋服



3. 2022年3月期の取組み



2022年3月期の取組み ロボット事業 取扱い商品ラインナップ拡大

- ロボット事業拡大に向けてコミュニケーションロボットの取扱い商品ラインナップを拡大



“LOVE”を育む
家族型ロボット、LOVOT^{*}
ラボット

“自律型会話ロボット”

Romi^{*}



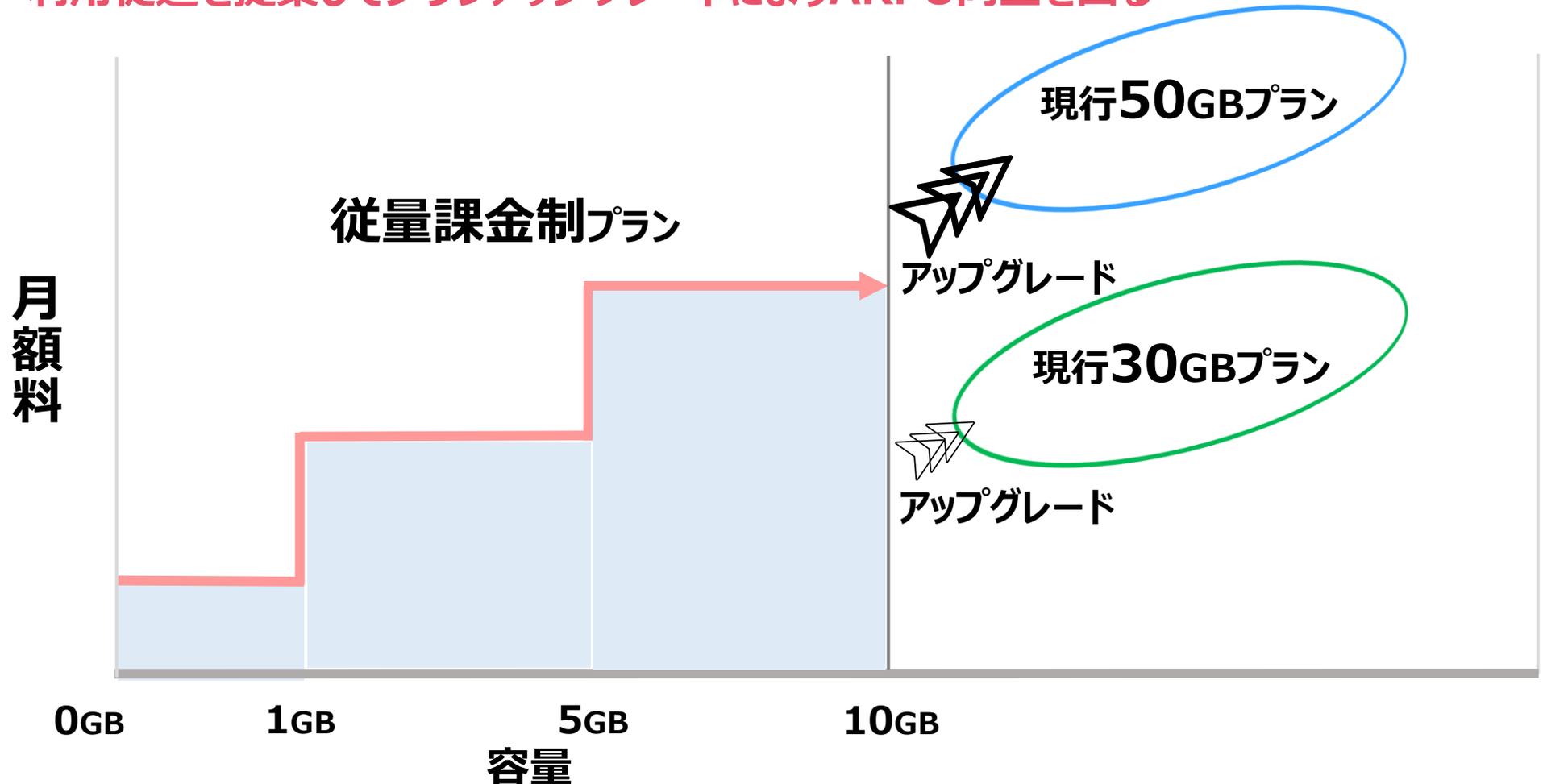
2022年3月期の取組み ロボット事業 ショップ展開拡大

- コミュニケーションロボットのショップ（常設店舗）展開を拡大
ロボティクススタジオ3店舗に加え、百貨店や大型商業施設に続々とオープン予定



2022年3月期の取組み モバイルWi-Fi事業 従量課金制プランの導入

- 毎月の使用量によって月額が変動する従量課金制プランを導入予定
 通信料コストを抑えたいユーザーを取り込むことによって新規会員獲得増加を狙うと同時に
 利用促進を提案してプランアップグレードによりARPU向上を図る



2022年3月期の取組み モバイルWi-Fi事業 レンタルのシェア拡大

- **短期、中期、長期**の3方向からモバイルWi-Fiユーザーの利用シーンに合わせたサービスを提供

テレワーク・オンライン授業等のニーズに対応

短期プラン

◆1日~

NETAGE

中期プラン

◆1カ月~



トマライWi-Fi

縛り ナシ プラン

長期プラン

◆2年~



トマライWi-Fi

チョット 縛るプラン

- ・ 短期レンタル市場におけるシェア拡大、中期レンタル商材投入による顧客基盤構築
- ・ 法人営業及び運用体制の強化、基幹システムの整備

2022年3月期の取組み モバイルWi-Fi事業 スマートホーム専売チームの設立

- **スマートホーム専売チームを新設**
専売チームを立上げ、顧客接点を増やすことで今後の商品力を強化



2022年3月期業績見通し

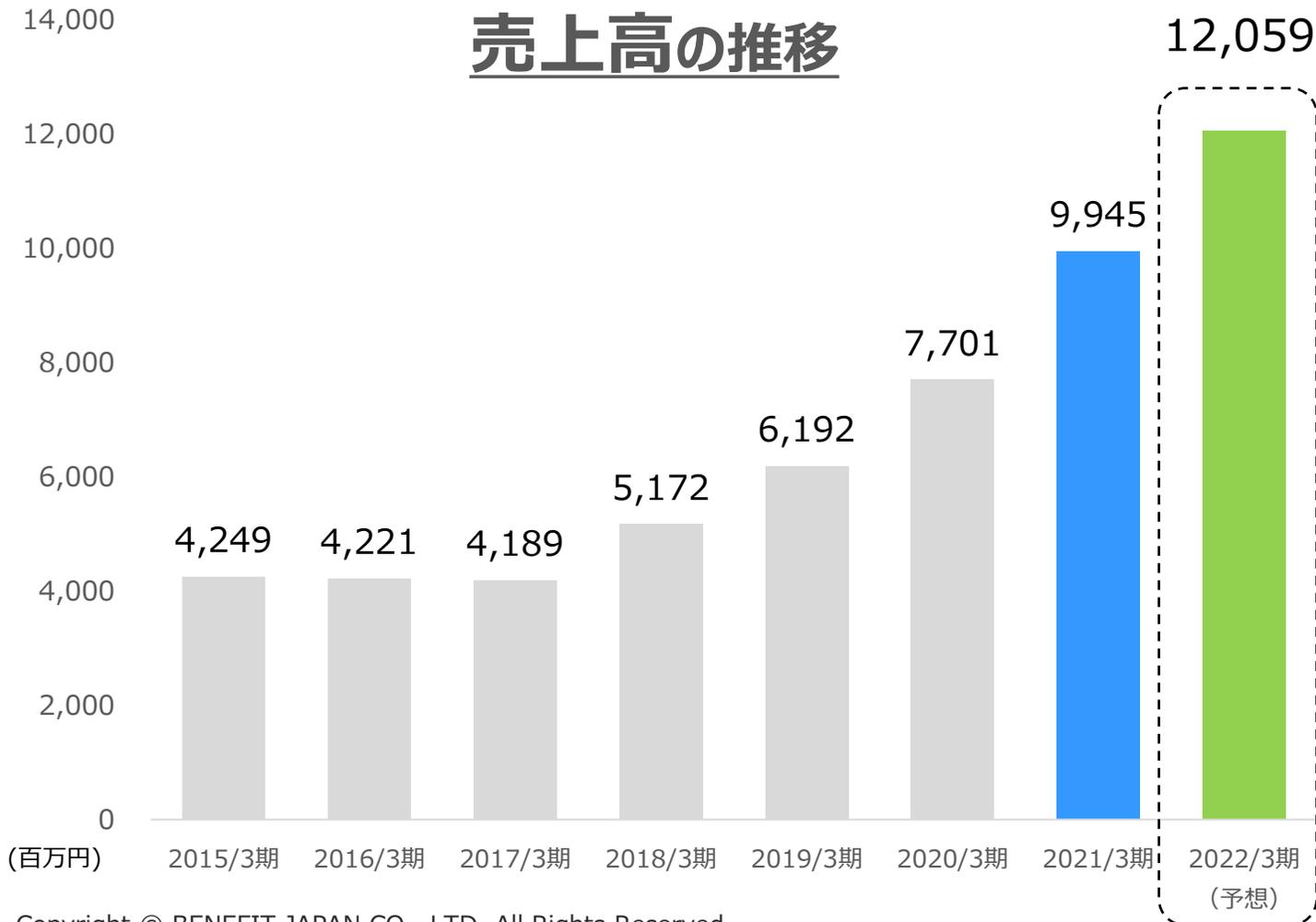
(百万円)

	2021年3月期		2022年3月期 (予想)		
		構成比		構成比	前期比
売上高	9,945	100.0%	12,059	100.0%	+21.3%
売上総利益	5,624	56.6%	6,585	53.7%	+17.1%
販管費	4,344	43.7%	5,079	42.1%	+16.9%
営業利益	1,280	12.9%	1,505	12.6%	+17.5%
経常利益	1,308	13.2%	1,519	12.6%	+16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	912	9.2%	997	8.3%	+9.3%

2022年3月期業績予想 売上高推移

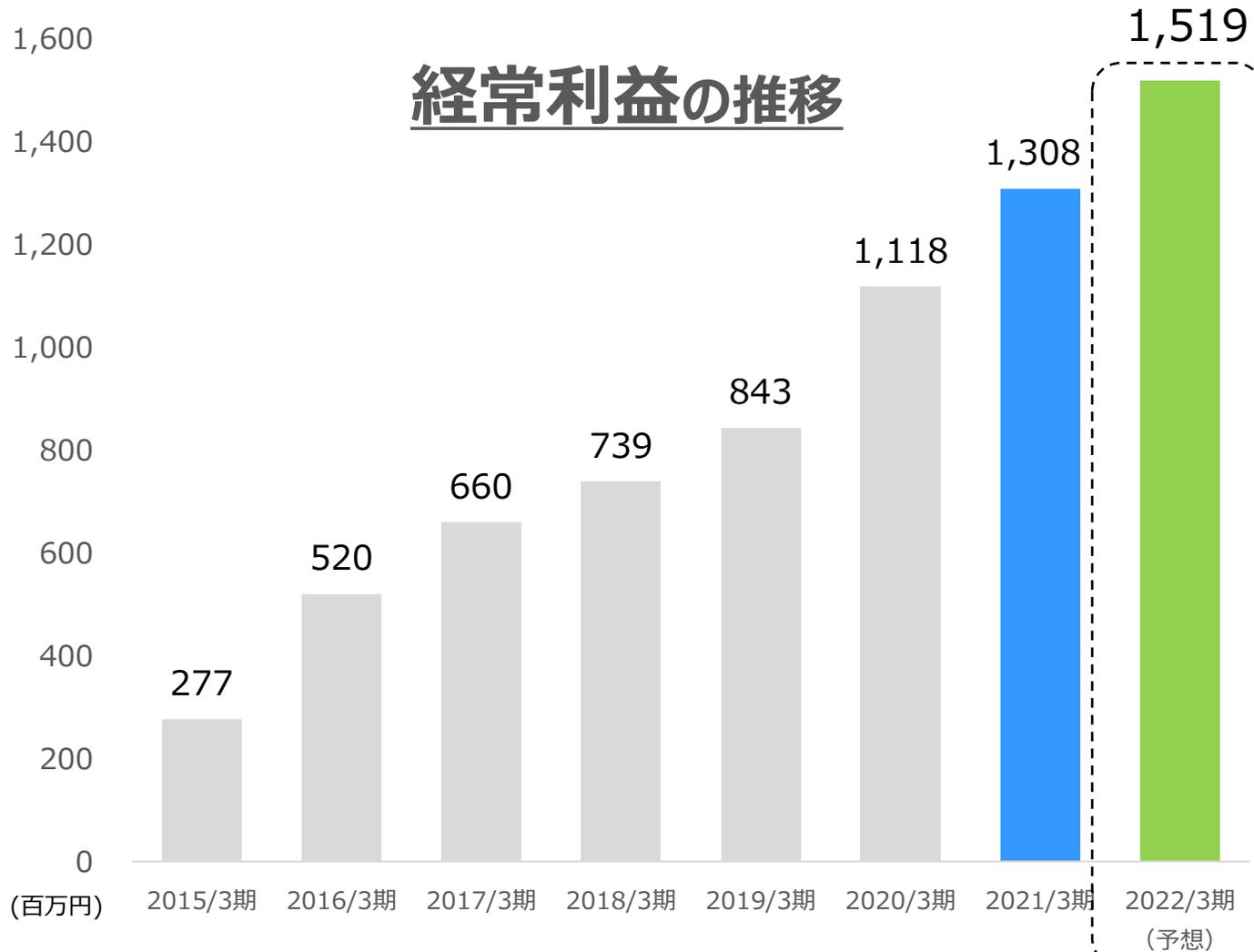
過去最高の売上高見込み

売上高の推移



前期比
21.3%増

2022年3月期業績予想 経常利益推移



最高益見込み

前期比
16.1%増

4. 株主還元



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



モバイルWi-Fi
レンタル代金
最大15,600円割引



天然水宅配
ボトル代金
最大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

21年3月期予定 (2021年6月開催の第25回定時株主総会に付議予定)

1株あたり **8円**

5. 参考情報



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



BENEFIT JAPAN Co.,Ltd.
株式会社ベネフィットジャパン

<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

9,945百万円（2021年3月期）

連結経常利益

1,308百万円（2021年3月期）

資本金

625百万円（2021年3月末）

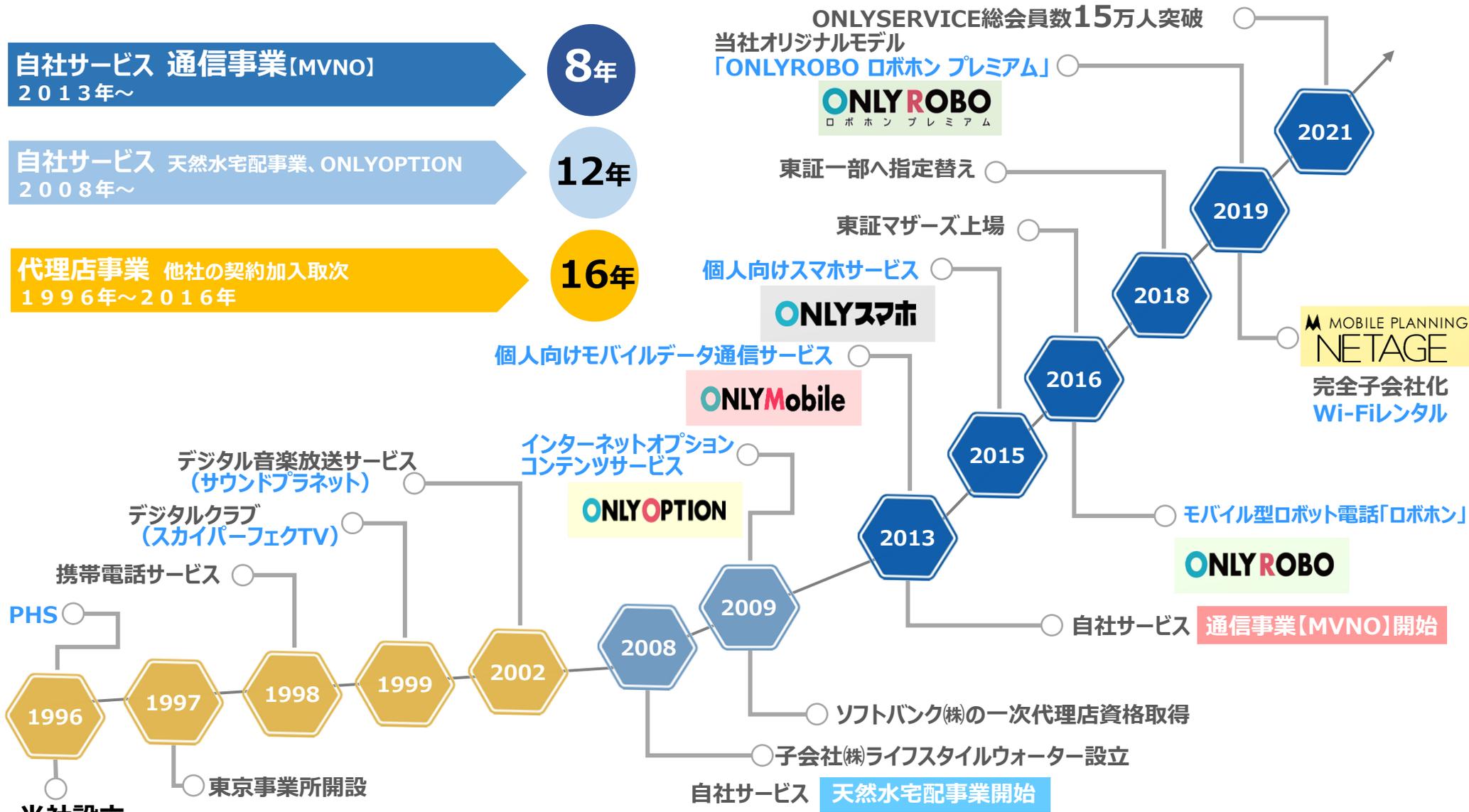
グループ全体
従業員数

273名（2021年4月1日時点）
平均年齢 27.5歳（単体）

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

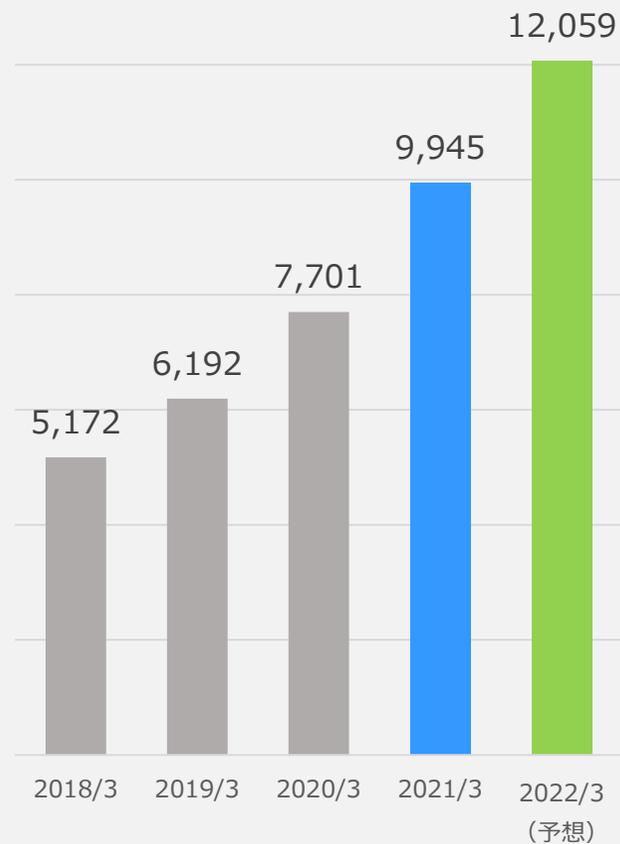
当社の概要 沿革



P/L (連結)

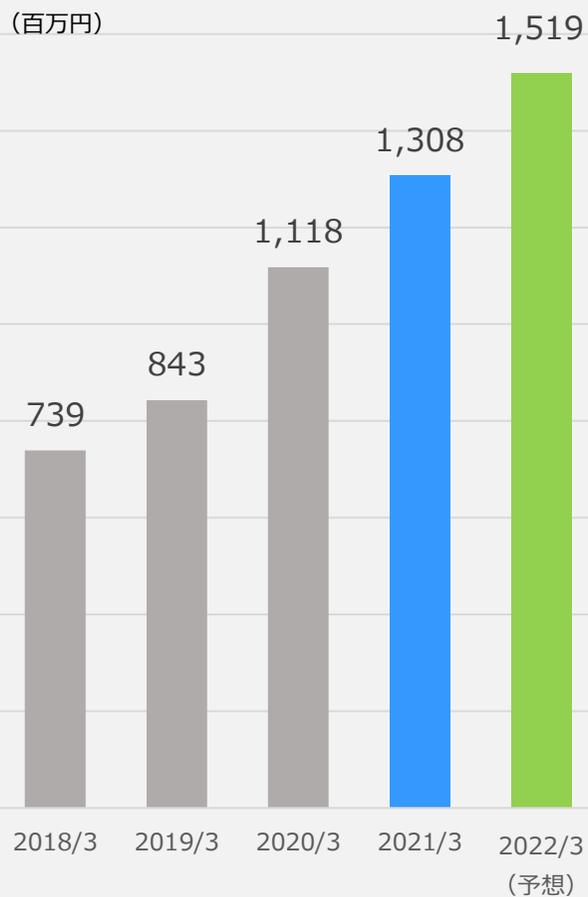
売上高

(百万円)



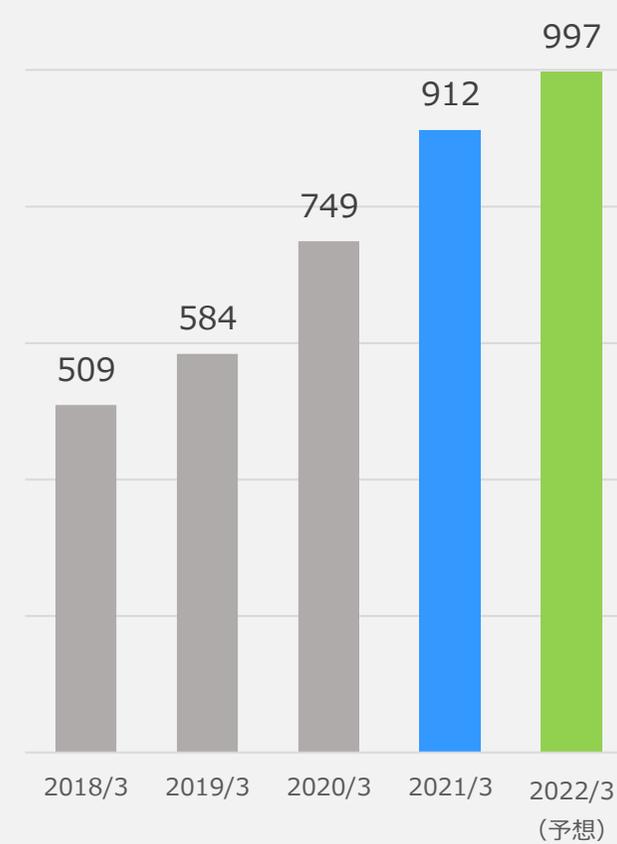
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

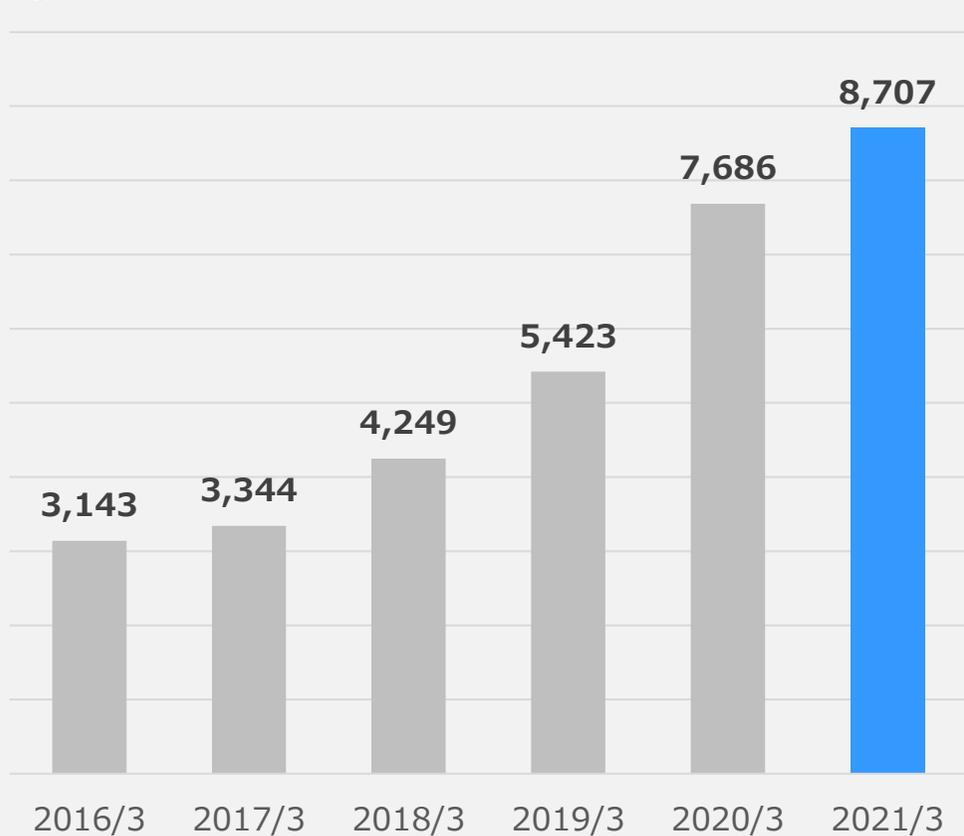
(百万円)



B/S (連結)

総資産

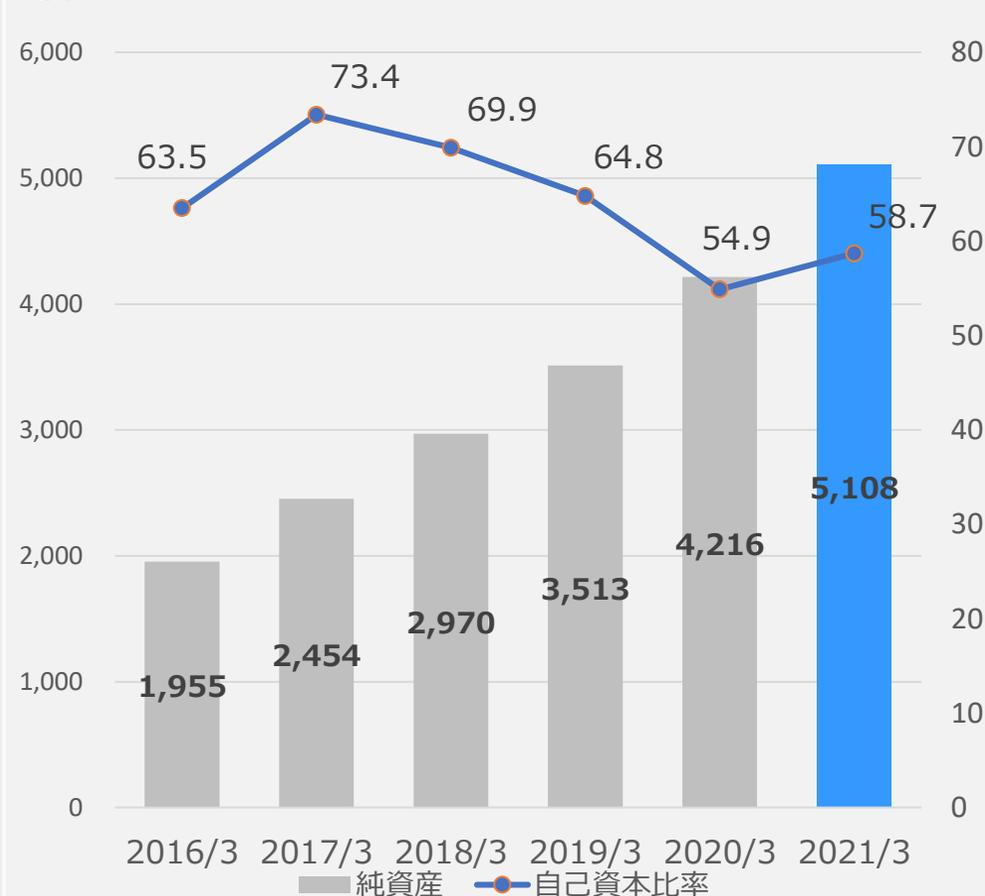
(百万円)



純資産・自己資本比率

(百万円)

(%)



株価チャート 2021年5月7日まで

マザーズ上場時から現在までの株価チャート



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