

会社概要 (2023年4月1日現在)

会社名	株式会社ベネフィットジャパン
設立	1996年6月
資本金	652百万円
証券コード	3934
従業員数	380名
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
事業内容	インターネット通信サービス事業 ロボット事業 その他事業
事業所	本社・東京事業所・大阪事業所 鹿児島事業所

役員 (2023年6月27日現在)

代表取締役社長	佐久間 寛
取締役副社長	北鳴 保宏
常務取締役	吉本 正人
取締役	松下 正則
取締役	長谷川 直文
監査等委員 (社外)	竹井 一茂
監査等委員 (社外)	平野 恵稔
監査等委員 (社外)	三嶋 政美

株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	5,962,454株
株主数	1,693名
大株主 (上位10名)	

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
佐久間 寛	1,409,187	23.64
有限会社サクマジャパン	1,221,000	20.48
株式会社UHPartners2	641,100	10.75
光通信株式会社	594,800	9.97
株式会社UHPartners3	594,800	9.97
株式会社エスアイエル	594,800	9.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	95,100	1.59
吉本 正人	64,762	1.08
株式会社日本カストディ銀行	58,600	0.98
佐久間 範子	45,000	0.75

※持株比率は自己株式 (1,894株) を控除して計算しております。

株式会社ベネフィットジャパン <https://www.benefitjapan.co.jp/>

本 社	〒 541-0045	大阪府大阪市中央区道修町一丁目5-18 朝日生命道修町ビル2F	TEL 06-6223-9888	FAX 06-6223-9827
東 京 事 業 所	〒 104-0061	東京都中央区銀座6丁目18-2 野村不動産銀座ビル10F	TEL 03-5745-6701	FAX 03-5745-6702
大 阪 事 業 所	〒 530-0001	大阪府大阪市北区梅田一丁目8-17 大阪第一生命ビル11F	TEL 06-6458-8787	FAX 06-6458-8755
鹿 児 島 事 業 所	〒 892-0828	鹿児島県鹿児島市金生町7-8 フージャース鹿児島金生町ビル6F	TEL 099-813-7271	FAX 099-813-7271

※鹿児島事業所は2023年7月に上記住所へ移転しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	電話 0120-782-031 (フリーダイヤル)
ホームページURL	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
公告方法	弊社の公告方法は、電子公告としており、弊社ホームページに掲載しております。 https://www.benefitjapan.co.jp/ 事故その他やむを得ない事由によって電子公告による ことができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

I Rサイトのご紹介

弊社はインターネット上で、株主・投資家さま向けのI R情報から弊社グループの事業内容や最新情報について、さまざまな情報を掲載しております。ぜひ弊社のホームページをご覧ください。



<https://www.benefitjapan.co.jp/>

ロボットプラネット オフィシャルサイト



「新しい家族に出会えるお店」をコンセプトにしたロボットショップ Robot Planet オープン
顧客が「新しい家族」に出会う体験機会を創出



<https://www.robotplanet.site/>

第27期年次報告書

2022年4月1日▶2023年3月31日

BUSINESS REPORT

証券コード3934
BENEFIT JAPAN Co.,Ltd.
www.benefitjapan.co.jp

Top Message

Benefit of Technology to All People!

すべての人々にテクノロジーの恩恵を

株式会社ベネフィットジャパン
代表取締役社長

Hiroshi Sakuma

笑顔でつなぐ、
みんなの未来
BENEFIT JAPAN

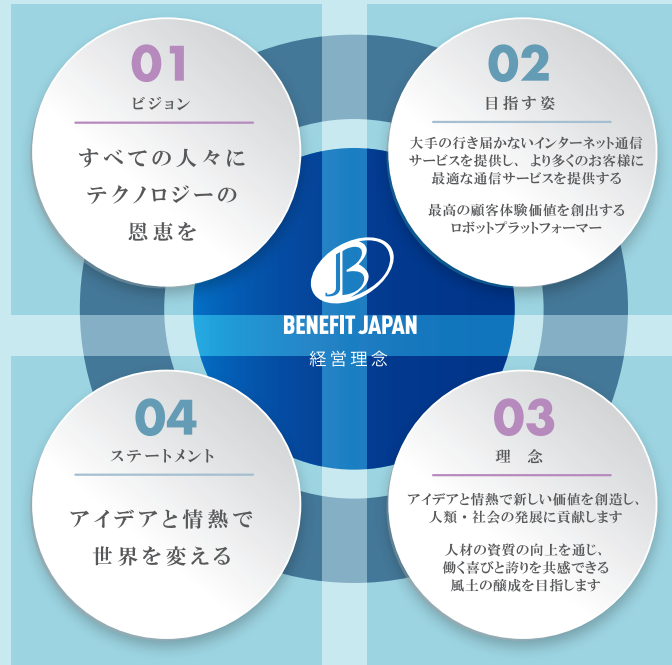
株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
弊社は「すべての人々にテクノロジーの恩恵を」もたらすことをビジョンとして掲げ、テクノロジーを社会に広げる架け橋(チャネル)を築き、ネットワークを広げることで社会を豊かにしたいと考えております。そして、その実現のために、人材の増員や拠点の拡大を図り、より多く顧客体験の機会を創出することを目指しております。

2023年3月期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の行動規制が緩和されたものの、ウクライナ情勢の長期化に伴う原材料価格の高騰、円安の進行など、依然として先行き不透明な状況が続いております。
このような状況の中、弊社グループは、契約回線数前年同月比13.3%増によるストック収入の増加やロボット事業における新規獲得件数増により、売上高は6期連続増収、過去最高である

12,557百万円となりました。経常利益に関しては、前期から実施している成長投資(販売人員増、販売拠点拡大)の効果に遅れがあり、上場以降初めての減益である1,019百万円となりました。

2024年3月期は、同期を始期とする中期経営方針を策定し、インターネット通信サービス事業及びロボット事業を中心とする事業の拡大を推進いたします。
モバイルWi-FiやプリペイドSIMの商品開発及び販売等を行うインターネット通信サービス事業においては、「大手の行き届かないインターネット通信サービスを提供し、より多くのお客様に最適な通信サービスを提供する」という姿の実現を、またAIコミュニケーションロボットの商品開発及び販売等を行うロボット事業においては、「業務効率を意識しながら、最高の顧客体験価値を創出するロボットプラットフォーマー」という姿の実現を目指すことで事業の拡大と経営理念の実現を図ります。

Business Report 2023

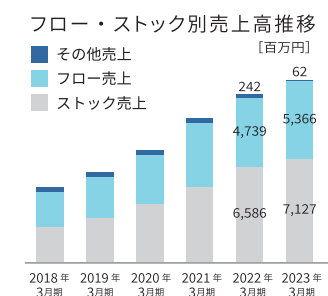
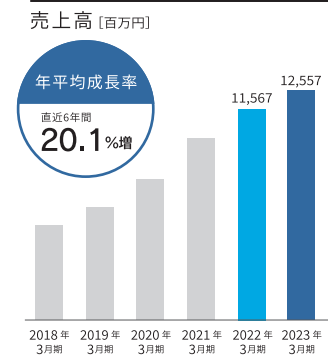


サービス

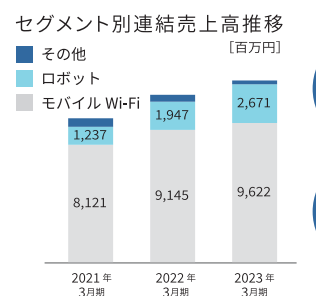
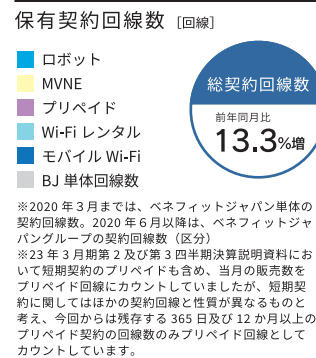
SIMカード・IoT機器・コミュニケーションロボットやさまざまなコンテンツの中から、最適なプランを企画・提案し総合的な通信サービスを提供しております。



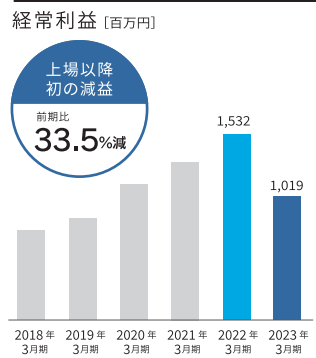
決算トピックス 売上高 6 期連続増収



契約回線数は、過去最高



経常利益上場以降初の減益



メディア露出の強化

関西テレビ「未来人（ミライスト）」、「スローでイージーなルーティン」をはじめテレビ 6 局や SBS ラジオなどのメディアでロボット事業について紹介されました。

ロボット事業の認知度向上

テレビ CM やウェブ広告、SNS 等でロボットプラットフォーム及びコミュニケーションロボットに関する情報配信を強化し、ロボット事業の認知度向上につとめました。

株主優待について

下記 4 つ全ての優待品を贈呈いたします。

商品券 QUO カード	ロボホン購入 割引クーポン	通信サービス 月額割引クーポン	おいしいお水 割引クーポン
500 円分	36,000 円相当	15,600 円相当	9,600 円相当



詳しくはこちらの QR コードからご覧ください

※QR コードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。

配当について

弊社は、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しつつ、将来の事業展開と経営体質の強化のための内部留保の充実につとめてまいりました。今後の事業展開及び経営基盤の強化を踏まえた上で、9 円の配当といたします。

1 株当たりの 配当金 (円)	中間：0.00 期末：9.00 年間：9.00
-----------------------	-------------------------------

中期経営計画について

2022 年 3 月期より中期経営計画（“Connecting to the Future” 22 年 3 月－24 年 3 月）を掲げ、経営戦略の遂行による数値目標の達成を目指し、ロボット事業を急拡大いたしました。ロボット市場の伸び悩みや社員の教育不足などの要因でロボット事業の新規獲得件数が計画に届かないなど中期経営計画の数値目標である売上高 180 億円（モバイル Wi-Fi 事業 110 億円、ロボット事業 70 億円）、経常利益 20 億円の達成は困難な状況です。

今回新たに 2024 年 3 月期を始期とする中期経営方針を策定し、インターネット通信サービス事業を強化し「**大手の行き届かないインターネット通信サービスを提供し、より多くのお客さまに最適な通信サービスを提供する**」、ロボット事業において「**業務効率を意識しながら、最高の顧客体験価値を創出するロボットプラットフォーム**」という目指す姿の実現を図ります。

※お客さまにモバイル Wi-Fi に限らずより幅広いインターネット通信サービスを提供しているため、2024 年 3 月期よりモバイル Wi-Fi 事業の事業名称をインターネット通信サービス事業に変更いたします。
※昨今の経済状況の移り変わりのスピードに対応し、数値目標に縛られず迅速に経営課題に向き合うことを目的とし、2024 年 3 月期を始期とする中期経営方針を新たに策定いたします。なお、数値目標に関しては単年事業年度分を開示していく方針です。

中期経営方針

弊社の強み

これまでの事業で培ったコミュニケーションセールスでの販売力、大手商業施設、大手量販店などの販路、長年の販売実績に基づく安定的で価格競争力のある仕入れ、23 万回線を超える契約回線数に裏打ちされた信用力など

中期経営方針の背景

- 外国人旅行者の増加（年間想定 6,000 万人）に伴うインターネット通信需要増
- 日本人海外旅行者回復（年間 2,000 万人）に伴うインターネット通信需要増
- 労働力不足を補うための外国人労働者（年間 419 万人）増加に伴うインターネット通信需要増
- コロナ失業などの影響によるカード非保持者増加に伴うプリペイド SIM 需要増
- 消費財や公共料金の値上げに伴う通信料節約需要増及び通信量不足需要増
- インバウンド、アウトバウンド増加と eSIM 対応端末増に伴う需要増
- コミュニケーションロボットの高性能化による需要増

中期経営方針

新たな成長に向け、点モデルから面モデルへの転換

取組の方向性

- インバウンド需要（プリペイド SIM）増などを見越し、大手販路を面としておさえ、需要増に対応した安定的なフロービジネスの拡大
- ターゲット層拡大により、インターネット通信サービスのストックビジネス強化

インターネット通信サービス事業の取組イメージ及び市場規模

モバイル Wi-Fi 「Matchmo」でのターゲット拡大（ストックビジネスの強化）
大手販路を面としておさえ、プリペイド SIM による安定的なフロービジネスの拡大



ロボット事業の取組 認知度と顧客満足度の向上



ウェブ広告、SNS やテレビ CM などによる認知度向上

使い方説明会を開催予定

ユーザこそがロボット事業の広告塔
SNS や動画を通してユーザが発信する

2024 年 3 月期の見通し



事業別売上高計画

