

|| 企業調査レポート ||

ベネフィット・ワン

2412 東証1部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年12月11日(金)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要	01
2. 2021年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	04
3. 事業別売上高・利益構成	05
■ 業績動向	06
1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要	06
2. 貸借対照表及び財務指標	08
3. キャッシュ・フロー計算書	10
■ 今後の見通し	10
1. 2021年3月期の業績見通し	10
2. ベネワン・プラットフォームの普及推進	11
3. 給与天引きプラットフォームの普及推進	13
4. 各サービスの動向	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 市場動向	15
2. ベネワン・プラットフォームを人事関連DXの中心的ツールへ	15
3. 給与天引きプラットフォームの普及による収益モデルの変革	16
4. BtoEの日本唯一のプラットフォームを目指す	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

コロナ禍で「働き方改革・健康経営・デジタル化」進み、 BtoE 分野でのプラットフォーム計画が順調に進展

ベネフィット・ワン<2412>は、顧客企業の経営効率化や従業員満足度向上を目的に福利厚生事業やインセンティブ事業、ヘルスケア事業などを展開している。従来バラ売りしていた各サービスをパッケージ化した「ベネワン・プラットフォーム」を2020年6月にリリースした。人事関連のビッグデータもプラットフォームに組み込み、顧客の人事分野でのデジタル化を推進することで、「HRDXのリーディングカンパニー」への転換を図っていく。

1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要

2021年3月期第2四半期累計(2020年4月-9月)の連結業績は、売上高が前年同期比4.3%減の17,190百万円、営業利益が同18.4%増の4,454百万円、経常利益が同18.2%増の4,487百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同18.0%増の3,071百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響でヘルスケア事業におけるサービス提供が滞ったものの、福利厚生事業で補助金支出が減少し、利益率が上昇した。2020年5月発表の業績計画はコロナ禍の影響を踏まえて保守的な内容としており、計画比では売上高、各利益ともに上振れた。

ベネフィット・ステーション関連事業では夏季行楽シーズンにおける旅行・レジャー関連サービスの利用が減少し、補助金支出が減少したことに加え、コロナ禍における業務の制限もあって各経費も抑えられ、増益となった。「働き方改革・健康経営・デジタル化」という課題に向けた企業の取り組みが活発化するなか、総会員数も堅実に伸びた。インセンティブ事業では慰労目的での利用も増え、付与ポイントが増加した。ヘルスケア事業では緊急事態宣言の影響もあってサービス提供が例年より滞った。ただ、営業利益は前期実施分の納品が当期に進んだことや、保健指導のICT面談促進による原価低減を受けて黒字を確保した。購買・精算代行事業ではコロナ禍による出張・接待の自粛を背景に減収となったものの、経費支出の抑制が奏功して営業利益は計画を上回った。海外事業では米国やインドネシアで外出自粛の影響が想定より長引いているものの、シンガポールやタイでは営業活動が回復基調にあり、一部の国では黒字化の見通しが濃くなった。財務については長期・短期とも高い安全性を堅持している。収益性についても良好となった。

2. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の40,150百万円、営業利益で同7.8%増の9,050百万円、経常利益で同7.5%増の9,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.9%増の6,200百万円となる見通しだ。2021年3月期上期では全事業で営業利益が計画を上振れる着地となったが、ヘルスケア事業における期ずれの可能性を考慮し、通期計画は据え置いた。

要約

大きな動きとして「ベネワン・プラットフォーム」「給与天引きプラットフォーム」に関する大規模なシステム投資を計画している。投資資金は十分確保できているほか、アジャイル開発の手法を採ることで開発にかかる期間・費用ともに効果的に抑えられている。アプリケーションの一部を無償提供しており、なかでもタレント・マネジメント機能をDXの入り口として訴求している。顧客側の反応も良好で、複数の大手顧客からは既に内定を受け先行導入を進めている。2021年度は全顧客に提供する計画となっている。コロナ禍において「働き方改革・健康経営・デジタル化」に向けた企業の取り組みが活発化するなか、ビッグデータの融合による利便性もあいまって、普及に支障はなさそうだ。給与天引きプラットフォームの普及推進についても、顧客の反応は上々となっている。家賃の天引きを足元で訴求してはいるものの、将来的には水道光熱費、携帯料金なども天引き対象とすべく、国内最安値で提供するサプライヤーの開拓も同時並行で進めている。

3. 成長戦略

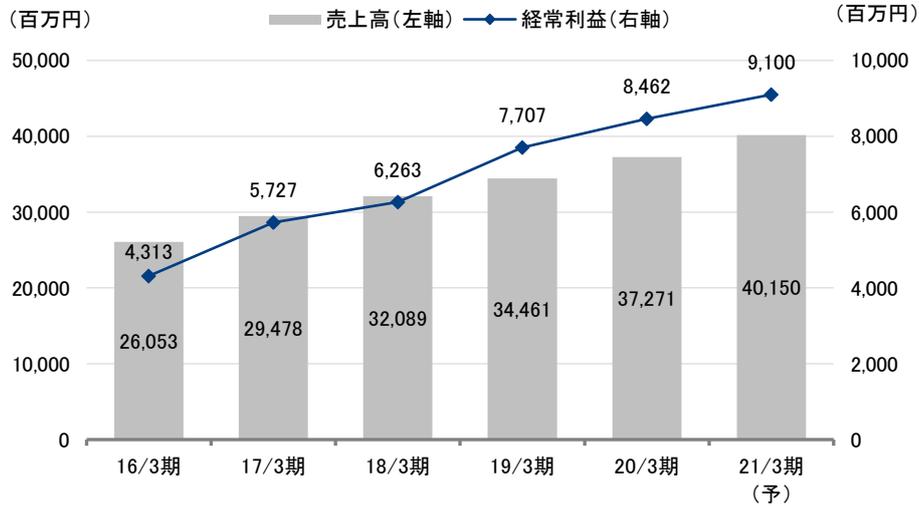
企業の「働き方改革・健康経営・デジタル化」に向けた活動がコロナ禍の影響で加速し、BPO事業を中心に同社に追い風が吹いている。働き方改革関連法によって同一労働同一賃金が適用され、潜在需要も拡大中である。ベネワン・プラットフォームについては2021年度に全顧客への提供を見据え、足元で乗り換えを推進していく。顧客の反応が良好ななか、想定どおり乗り換えが進むと予想される。普及のペースアップを目的に、プラットフォームの利用自体は無償で提供していく。人事関連ビッグデータも融合された総合的な利便性の高さから、顧客層における課金アプリの将来的な利用拡大の確度は高いと見る。サービスのサプライヤー開拓も継続する計画で、割引メリットの更なる改善も今後の強みになると同社は考えている。給与天引き決済プラットフォームについては、従業員が理論上最安値でサービスを受けられることや、顧客企業の決済手数料を最小限に抑えられるという点を訴求しており、顧客企業の反応は良好となっている。将来的にはこれら二大プラットフォームによって「最安値でのサービス」「最もローコストな決済」を国民全員に提供し、流通マージンなしの社会をけん引するBtoEプラットフォームを目指す考えだ。

Key Points

- ・ コロナ禍で「働き方改革・健康経営・デジタル化」の潮流が強まり、総会員数が堅実に伸長
- ・ 二大プラットフォームに対する顧客の反応は良好
- ・ プラットフォームの普及拡大で流通マージンのない社会のけん引役へ

要約

売上高と経常利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

サブスクリプションによる安定収益と福利厚生の根強い需要が強み

1. 会社概要

同社は「良いものをより安くより便利に、サービスの流通創造を通して人々に感動と喜びを提供しよう」を企業理念として、サービス業における新たな流通市場の創造を自社の役割と捉えている。それに向け、自社事業を通じてサービス業界全般の需要と供給をマッチングさせている。

同社は1996年の設立当初から福利厚生サービスを手掛けてきており、その後もM&Aなどを通じて業容を拡大させてきた。2020年現在、福利厚生事業、インセンティブ事業、ヘルスクエア事業、購買・精算代行業業などを展開している。2020年の大きな動きとして、従来単品売りしていた各サービスをパッケージ化した「ベネワン・プラットフォーム」を6月にリリースした。人事関連のビッグデータもプラットフォームに組み込み、顧客の人事分野でのデジタル化を推進することで、「HRDXのリーディングカンパニー」への転換を図っていく。

同社グループには2020年3月末時点で同社と子会社11社、持分法適用関連会社1社が属している。また、同社自体も人材派遣を手掛けるパソナグループ<2168>の子会社である。パソナグループとは資本関係以外にも、福利厚生のアウトソーシングなどを受託し、人材派遣を受けるといった取引関係がある。

会社概要

同社は2004年12月にJASDAQ市場において株式を公開した。2006年3月には東証2部に市場変更し、2018年11月には同1部に指定替えをした。株価は2015年頃から長期的に上昇し続け、2020年11月時点での時価総額は約5,000億円となっている。

2. 事業概要

同社は福利厚生事業、パーソナル事業、インセンティブ事業、ヘルスケア事業、購買・精算代行業業、海外事業などを手掛けており、定額制サブスクリプションモデルをビジネスの柱として展開している。ユーザー課金が収入源であるため、サービス提供企業からは送客手数料を受け取らず、その分をサービス価格の値引きという形で利用者に還元している。

福利厚生事業、パーソナル事業、CRM事業についてはユーザー課金型サービスマッチングサイト「ベネフィット・ステーション」を共通ツールとして提供している。「ベネフィット・ステーション」は大企業や官公庁などを中心に1万社以上が導入しており、業界のリーディングブランドとしてのポジションを築いている。

(1) 福利厚生事業

主力の福利厚生事業では、「ベネフィット・ステーション」に入会した顧客企業の従業員に向けて、提携先企業のサービスを割引価格で提供している。サービスは宿泊施設や飲食店、スポーツクラブ、レジャー施設、介護・育児サービスなど140万点以上がある。同社は顧客企業から従業員数に応じた月額利用料を安定的に受け取っている。顧客企業はアウトソーシングによって福利厚生関連費用を削減できるほか、企業規模に関係なく充実した福利厚生制度を従業員に提供することができる。従業員が宿泊施設などを利用した際には、加入コースに応じて同社は補助金を支払っている。

(2) パーソナル事業

パーソナル事業では、主に協業企業が抱える個人顧客向けに「ベネフィット・ステーション」上のサービスを提供している。協業先は携帯キャリアやフィットネスクラブ、不動産仲介会社など。個人会員から月額利用料を受け取り、協業企業とシェアしている。

(3) インセンティブ事業

インセンティブ事業では、ロイヤリティ・モチベーション向上施策支援としてインセンティブ・ポイントの発行、管理運営を行っている。顧客企業は従業員や代理店スタッフに対してポイントを付与し、受け取った側は約2万点のアイテムと交換できる。同社は顧客企業から付与ポイントに相当する金銭を受け取り、そのうち従業員がポイントを使った際のポイント代金が売上として計上され、アイテム仕入代金が原価に計上される仕組みだ。

主な顧客は携帯キャリアや保険会社、自動車販売会社、医薬品会社、レストラン運営会社などとなっている。最近ではロイヤリティ・モチベーション向上のほか、採用強化や優秀な人材の確保、評価機会の拡大などの目的でも導入されている。

会社概要

(4) ヘルスケア事業

ヘルスケア事業では、健康保険組合や事業主から業務委託料を受け取り、健診サービスや保健指導、健康ポイント、ストレスチェックといった健康支援サービスを提供している。健診予約の後、何割かで保健指導のニーズが発生し、そこで売上が積み上がってくるという収益モデルである。季節性のある事業で、下期で売上・利益を稼ぐ構造となっている。同社は健診・保健指導ともに業界のリーディングカンパニーという位置付けである。

(5) HR マネジメントを中核としたほかの事業

法人向けでは、福利厚生に加えて HR マネジメントにおける重点要素を中核に据えた事業を展開している。主要要素である福利厚生、健康、教育研修、インセンティブのほか、購買精算、給与計算、金融、CRM などの機能を、外部サービスも活用しつつ顧客の要望に応じて組み合わせながら提供している。人事データを核として、HR マネジメントの土台となる上記サービスを統合的に提供できる点が強みでもある。

(6) 海外事業

海外では主にインセンティブ事業を手掛けている。2012年に中国と米国で子会社を設立したことから始まり、2013年には東南アジア地域に進出し、シンガポール、タイ、インドネシアに拠点を保有している。2017年3月期には株式を追加取得することでシンガポールの REWARDZ PRIVATE LIMITED を子会社化した。

3. 事業別売上高・利益構成

2021年3月期第2四半期累計の連結売上高17,190百万円の事業別構成比は、福利厚生事業が51.7%、パーソナル事業が6.3%、CRM事業が1.3%、インセンティブ事業が12.3%、ヘルスケア事業が21.8%、購買・精算代行業が1.9%、海外事業が3.3%だった。

営業利益については、福利厚生事業、パーソナル事業、CRM事業が「ベネフィット・ステーション」を共有していることから合算された区分となる。同区分の営業利益は4,073百万円と、2021年3月期第2四半期累計の営業利益4,454百万円の91.4%を占める。

会社概要

各事業の売上高構成比と営業利益率（連結ベース）

(単位：百万円)

	20/3 期 2Q		21/3 期 2Q	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	17,957	-	17,190	-
福利厚生事業	8,831	49.2%	8,884	51.7%
パーソナル事業	1,297	7.2%	1,075	6.3%
CRM 事業	244	1.4%	220	1.3%
インセンティブ事業	2,065	11.5%	2,115	12.3%
ヘルスケア事業	4,548	25.3%	3,739	21.8%
購買・精算代行事業	376	2.1%	322	1.9%
海外事業	360	2.0%	561	3.3%
その他	236	1.3%	274	1.6%

	20/3 期 2Q		21/3 期 2Q	
	実績	営業利益率	実績	営業利益率
営業利益	3,763	21.0%	4,454	25.9%
福利厚生事業 + パーソナル事業 + CRM 事業	3,229	31.1%	4,073	40.0%
インセンティブ事業	416	20.1%	524	24.8%
ヘルスケア事業	317	7.0%	79	2.1%
購買・精算代行事業	55	14.6%	20	6.2%
海外事業	-143	-39.7%	-62	-11.1%
その他	-111	-47.0%	-180	-65.7%

注：営業利益率は各事業の売上高営業利益率
出所：決算概要よりフィスコ作成

業績動向

主力の福利厚生事業で補助金支出が減少し、会員数も堅実に増加

1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要

2021年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比4.3%減の17,190百万円、営業利益が同18.4%増の4,454百万円、経常利益が同18.2%増の4,487百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同18.0%増の3,071百万円となった。減収の主な要因は、コロナ禍の影響でヘルスケア事業におけるサービス提供が滞り、同事業が809百万円の減収になったことである。ただ、主力の福利厚生事業で外出自粛を背景に補助金支出が減少したことで、営業増益となった。

2020年5月に発表した計画はコロナ禍の影響を考慮して保守的な内容にとどめており、同計画比では売上高が1.3%増、営業利益が33.8%増、経常利益が33.9%増、親会社株主に帰属する四半期純利益が33.5%増とそろって上振れた。

ベネフィット・ワン | 2020年12月11日(金)
2412 東証1部 | <https://corp.benefit-one.co.jp/ir/>

業績動向

2021年3月期連結業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q			前年同期比		計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	期初計画	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	17,957	-	17,190	-	16,970	-767	-4.3%	220	1.3%
売上総利益	6,958	38.8%	7,783	45.3%	6,880	824	11.8%	903	13.1%
販管費	3,195	17.8%	3,328	19.4%	3,550	132	4.1%	-221	-6.2%
営業利益	3,763	21.0%	4,454	25.9%	3,330	691	18.4%	1,124	33.8%
経常利益	3,795	21.1%	4,487	26.1%	3,350	691	18.2%	1,137	33.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,603	14.5%	3,071	17.9%	2,300	468	18.0%	771	33.5%

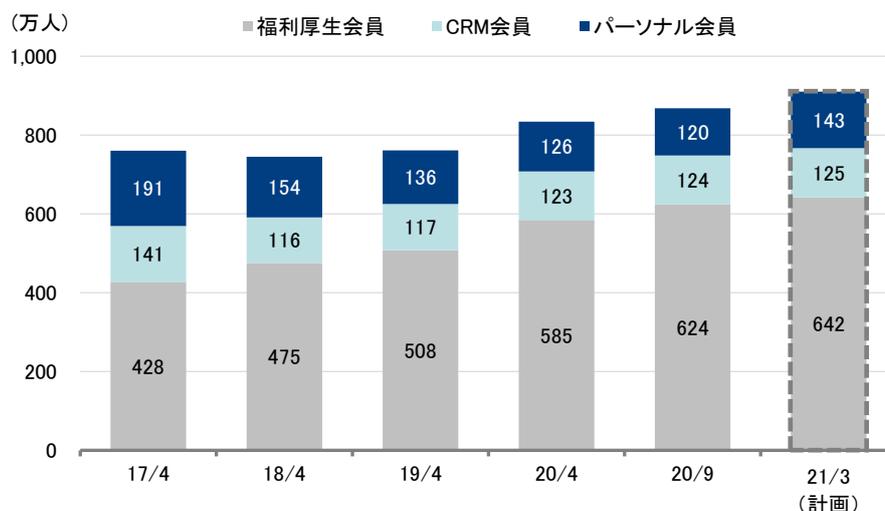
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ベネフィット・ステーション関連事業（福利厚生+パーソナル+ CRM）

2021年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比1.9%減の10,179百万円と小幅に減収となった一方、営業利益は同26.1%増の4,073百万円と大きく伸びた。減収の主な要因は既存個人会員の減少によるものであった。しかし、夏季行楽シーズンなどにおける旅行・レジャー関連サービスの利用が減少し、補助金支出が減少した。また、コロナ禍における業務の制限もあって各経費が抑えられたことで、営業利益は増加した。営業利益率については前年同期の31.1%から40.0%にまで上昇した。

総会員数は前年同期比で87万人増の868万人と堅実に伸びた。コロナ禍の影響を背景に「働き方改革・健康経営・デジタル化」という課題に向けた企業の取り組みがより活発化し、これらに対応できるベネフィット・ステーションの需要は高まり、大手や中堅企業を中心に会員数が拡大した。解約については中小企業や個人で見られるものの、主要顧客である大企業などではほぼ見られなかった。不要不急の支出が抑えられるなか、主要顧客の解約が少なく、むしろ会員数が増加を維持したことで、同社サービスの需要の根強さが再確認できた。

会員数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) インセンティブ事業

2021年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比2.4%増の2,115百万円、営業利益は同26.0%増の524百万円となった。コロナ禍において旅行などの代替策としてのニーズが高まったほか、従業員に向けた慰労目的での利用も増え、顧客側での柔軟な用途・ニーズを背景とした収益の安定感が確認できた。営業利益率は前年同期の20.1%から24.8%まで上昇した。

(3) ヘルスケア事業

2021年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比17.8%減の3,739百万円、営業利益は同75.2%減の79百万円となった。コロナ禍において健康経営への意識はさらに高まり、ニーズは膨らんでいる。しかし、緊急事態宣言などの影響もあって顧客企業からの申し込みが遅れが生じており、サービス提供が例年より滞った。営業損益については、前期予算の期ずれや、保健指導のICT面談促進による原価低減などを受けて黒字を確保した。

(4) 購買・精算代行事業

2021年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比14.4%減の322百万円、営業利益は同65.4%減の20百万円となった。コロナ禍による出張・接待の自粛が第2四半期にまで長引いたことが影響した。売上高は計画比でも20百万円減となったものの、経費支出の抑制が奏功して営業利益は計画比20百万円増となった。

(5) 海外事業

2021年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比55.7%増の561百万円、営業損失は62百万円（前年同期は143百万円の損失）となった。米国やインドネシアで外出自粛の影響が長引いているものの、シンガポールやタイなどでは営業活動が回復しつつあり、顧客が拡大した。

財務安全性と収益性は依然として良好

2. 貸借対照表及び財務指標

2021年3月期第2四半期末の総資産は、前期末比312百万円増の30,239百万円となった。流動資産は同50百万円減の23,419百万円となった。現金及び預金が809百万円、たな卸資産が581百万円増加した一方、受取手形及び売掛金が1,695百万円減少した。固定資産は同362百万円増の6,819百万円だった。負債は同862百万円増の14,221百万円となった。流動負債は、前受金が485百万円、預り金が314百万円増加したことで、同822百万円増の13,127百万円となった。固定負債は同39百万円増の1,093百万円となった。流動比率が178.4%、自己資本比率が53.0%と長短とも財務の高い安全性を堅持しており、コロナ禍における財務不安は低いと見る。収益性の観点では、営業利益率が25.9%と良好な水準となった。

ベネフィット・ワン | 2020年12月11日(金)
2412 東証1部 | <https://corp.benefit-one.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	20,267	23,483	28,036	23,469	23,419	-50
現金及び預金	7,396	10,423	12,823	8,462	9,271	809
受取手形及び売掛金	4,456	4,582	5,675	6,187	4,492	-1,695
たな卸資産	994	1,339	1,113	1,110	1,692	581
預け金	4,501	4,501	4,505	4,500	4,500	0
固定資産	6,512	6,751	6,738	6,456	6,819	362
有形固定資産	1,667	1,564	1,532	1,451	1,384	-67
無形固定資産	1,795	1,974	1,804	1,762	1,859	97
投資その他の資産	3,048	3,212	3,401	3,242	3,575	333
資産合計	26,779	30,235	34,774	29,926	30,239	312
流動負債	11,138	12,210	13,880	12,304	13,127	822
支払手形及び買掛金	2,402	2,365	2,687	2,265	2,117	-148
短期借入金	390	236	280	281	160	-121
固定負債	928	917	1,012	1,054	1,093	39
長期借入金	288	230	221	175	0	-175
負債合計	12,067	13,127	14,892	13,358	14,221	862
(有利子負債)	678	466	501	456	160	-296
株主資本	14,107	16,406	19,268	15,974	15,058	-916
純資産合計	14,712	17,107	19,882	16,567	16,018	-549
負債純資産合計	26,779	30,235	34,774	29,926	30,239	312

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結財務指標

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期 2Q
【安全性】					
流動比率	182.0%	192.3%	202.0%	190.7%	178.4%
自己資本比率	54.8%	56.5%	57.1%	55.4%	53.0%
【収益性】					
営業利益率	19.9%	19.4%	22.2%	22.5%	25.9%
ROA (総資産経常利益率)	23.5%	22.0%	23.7%	26.2%	
ROE (自己資本当期純利益率)	29.1%	26.4%	28.0%	31.0%	
経常利益率	19.4%	19.5%	22.4%	22.7%	26.1%
当期純利益率	13.1%	13.1%	15.0%	15.1%	17.9%
財務レバレッジ (倍)	1.84	1.80	1.76	1.78	1.88

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業活動によるキャッシュ・フローは 高水準でキャッシュ創造能力高く、配当金の支払いで還元

3. キャッシュ・フロー計算書

2021年3月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比809百万円増の13,771百万円だった。営業活動によるキャッシュ・フローは5,317百万円の収入と、投資活動によるキャッシュ・フローの支出462百万円を大きく上回った。財務活動によるキャッシュ・フローは4,049百万円の支出となった。主な支出要因は配当金の支払3,985百万円だった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,941	5,765	6,289	5,628	5,476	5,317
投資活動によるキャッシュ・フロー	33	-906	-1,079	-844	-748	-462
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,527	-1,214	-2,189	-2,387	-9,077	-4,049
現金及び現金同等物の期末残高	8,262	11,896	14,924	17,328	12,962	13,771

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

ヘルスケア事業の先行き不透明も、 福利厚生事業の需要回復継続で10期連続増益の見通し濃厚

1. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の40,150百万円、営業利益で同7.8%増の9,050百万円、経常利益で同7.5%増の9,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.9%増の6,200百万円と増収増益の見通しだ。営業利益については、計画達成となれば10期連続増益となる。

上期では全事業で営業利益が計画を上振れる着地となったが、ヘルスケア事業における期ずれの可能性を考慮し、通期計画は据え置いた。

今後の見通し

2021年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/3期			21/3期			前期比		
	上期	下期	通期	上期	下期(予)	通期(予)	上期	下期	通期
売上高	17,957	19,314	37,271	17,190	22,960	40,150	-4.3%	18.9%	7.7%
営業利益	3,763	4,631	8,394	4,454	4,596	9,050	18.4%	-0.8%	7.8%
経常利益	3,795	4,667	8,462	4,487	4,613	9,100	18.2%	-1.2%	7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,603	3,038	5,641	3,071	3,129	6,200	18.0%	3.0%	9.9%

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

そのほか、大きな動きとしては「ベネワン・プラットフォーム」「給与天引きプラットフォーム」に関する大規模なシステム投資を計画している。潤沢に保有する現金及び預金と営業活動によるキャッシュ・フローを背景に投資資金は十分確保できているほか、アジャイル開発の手法を採用することで開発にかかる期間・費用ともに想定以上に抑制できている。

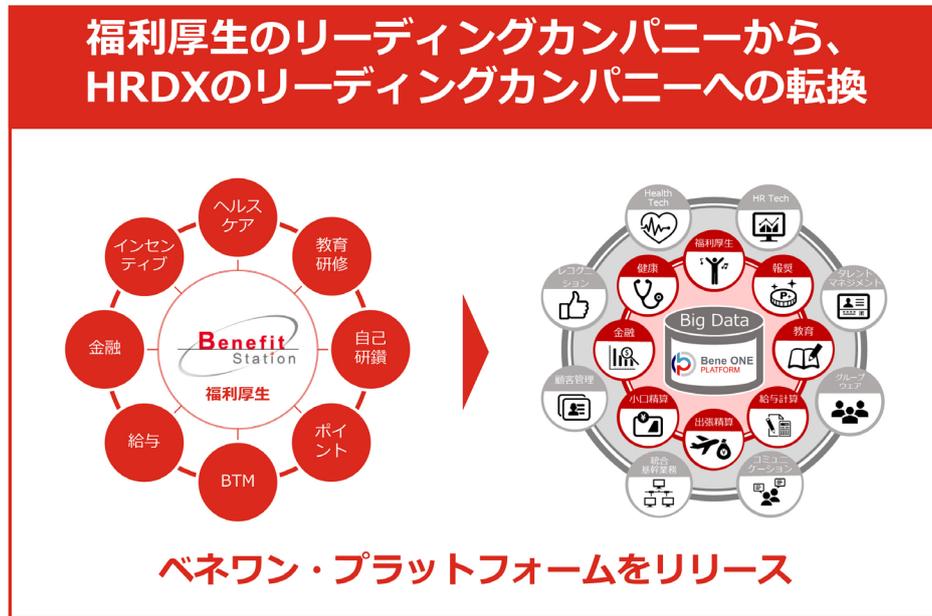
アプリケーションの一部の無償提供により、HRDXの基盤となるプラットフォームの普及進む

2. ベネワン・プラットフォームの普及推進

同社は従来単品売りしていた各サービスをパッケージ化した「ベネワン・プラットフォーム」を2020年6月にリリースした。同プラットフォームはパソコンに例えると基本ソフト(OS)に当たり、その上にアプリケーションに相当する各サービスが乗る。同社が取り扱っていない機能については、プラットフォーム上で他社サービスとも連携できるような柔軟な設計になっている。また、ミドルウェアとして各サービスの利用実績や従業員の健康、その他多様な人事関連のビッグデータも融合している。それらを組み合わせることで顧客企業の人事分野でのデジタル化を推進し、「HRDXのリーディングカンパニー」への転換を図る。

今後の見通し

今後の事業展開—データ活用—

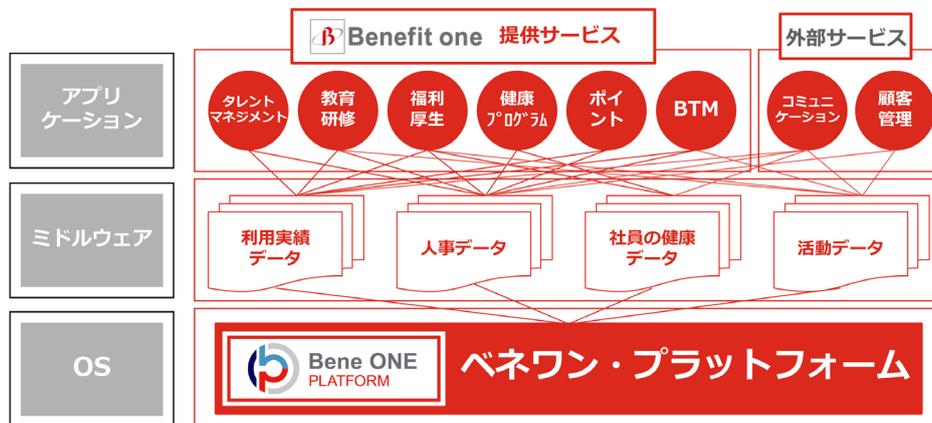


出所：決算説明会資料より掲載

同プラットフォームの普及に向け、アプリケーションの一部を無償提供している。なかでもタレント・マネジメント分野については大手企業でも未導入のケースが多いことから、タレント・マネジメント機能をDXの入り口として訴求している。顧客側の反応も良好で、複数の大手顧客からは既に内定を受けている。2021年度は全顧客に提供する計画だ。

コロナ禍において「働き方改革・健康経営・デジタル化」という課題に向けた企業の取り組みが活発化するなか、ビッグデータの融合による利便性も重なり、同プラットフォームの普及はスムーズに進むと予想される。普及の先には、ヘルスケアやポイント、福利厚生といった課金アプリケーションの利用による収益計上が期待される。

ベネワン・プラットフォーム



出所：決算説明会資料より掲載

給与天引き構想の実現に向けたプラットフォームも滑り出し良好

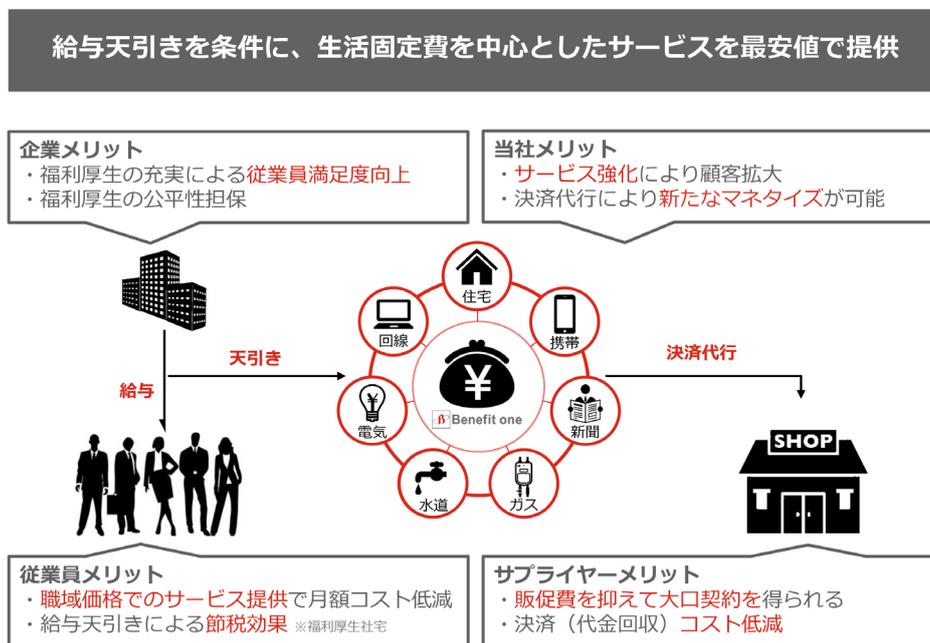
3. 給与天引きプラットフォームの普及推進

同社は「給与天引きプラットフォーム」の普及も推進している。あらゆるサービス料金が給与天引きされる社会を見越し、同社は顧客企業の意識改革の入り口として、従来社内で行っていた福利厚生社宅を顧客に訴求している。これは従業員の家賃が給与天引きされることで所得税が軽減されるというメリットを持つ。同社としては決済代行の対価として得る決済手数料を新たな収益源とする。

給与天引きは提供する上で顧客の同意を得る必要があり、足元では既存顧客へのヒアリングを進めている。2021 年 3 月期下期ではどれだけ同意を得られるかを課題と見ているが、こちらも着々と内定を得ており、順調なペースのようだ。

そのほか、家賃に加えて水道光熱費、携帯料金、インターネット料金なども給与天引き対象とすべく、国内最安値で提供するサプライヤーの開拓も同時並行で進めている。将来的には広範なサービスを最安値で提供するプラットフォームへと仕上げる計画であり、足元ではそれに向けた事業基盤が構築されつつある状況だ。

給与天引きプラットフォーム



出所：決算説明会資料より掲載

従業員満足度に向けた意識が高まり、 各サービスで成長ポテンシャルは大きい

4. 各サービスの動向

ベネワン・プラットフォーム上で展開される各アプリケーションについての動向は下記に述べる。

(1) ベネフィット・ステーション関連事業（福利厚生+パーソナル+ CRM）

コロナ禍で人事関連 BPO サービスのニーズが高まっているほか、GoTo キャンペーンと絡めたメニュー拡充によって会員の利用が増える計画だ。2021年3月期上期で見せた堅実な伸びに加え、人事分野での高まる DX 関連需要を背景に、会員数の増加ペースは強まっていくと弊社は考える。

(2) インセンティブ事業

人事分野での DX が急速に進むなか、同事業のポイントプログラムは注目を集めている。同社はウェビナーなどのセミナーを積極的に開催し、ベネワン・プラットフォームの主要サービスとして一体的に営業することで新規会員を順調に伸ばしている。従業員満足度への意識の高まりのほか、用途の広さから来る利便性もあり、今後も需要は膨らむと見る。

(3) ヘルスケア事業

2021年3月期はコロナ禍の影響で健診・保健指導サービスの開始が例年よりも遅れている。同事業は下期で収益を大きく計上する構造であり、仮に緊急事態宣言が再度発令されると、健診が中止される可能性が高まる。その場合、健診に連鎖する保健指導の売上も期待できない。既に相応の健診予約と保健指導の売上予約はあるものの、実施できなかった場合は収益計上が2022年3月期にずれ込む。こういった先行き不透明感を考慮し、会社全体の業績計画も据え置いた状況だ。

(4) 購買・精算代行業

コロナ禍の収束の兆しが見えないなか、2021年3月期下期も出張や接待の大きな回復は期待できない。足元では同社想定より弱めの回復ペースとなっており、計画下振れの可能性もある。ただ、会社全体の収益に対する寄与度は大きくなく、計画が下振れしても影響は限定的と見る。

ただ、同事業では大きな成長機会が生まれている。BPO 需要が拡大するなかで引き合いは多く、メガバンク等から内定を受けている状況である。従業員の多い大企業での利用が増えることで業界内でのプレゼンスも強まり、より営業力が強化される見通しだ。

そのほか、飲食店における普及も進みつつある。コロナ禍で接待が少ない分、足元の利用自体は低水準だ。しかし、店舗開拓を先行して注力するなか、集客につながるということで飲食店側の反応は良好である。下期では飲食店を中心としたサプライヤー探しが進展することで、将来的に大きな収益源に成長する可能性が高まっている。

(5) 海外事業

海外事業は元来先行投資フェーズにあり、売上高拡大によって損失が縮小する状況だ。コロナ禍の状況は各国でまちまちであるものの、上海・タイ・シンガポールなどではコロナ禍からの回復が早く、営業活動は通常どおり進み、新規受注が増えている。それらの国では黒字化の見込みも強まってきており、海外事業全体では計画どおりに着地できると予想される。

■ 中長期の成長戦略

二大プラットフォームの普及と顧客の意識改革で 流通マージン無しの社会へ

1. 市場動向

同一労働同一賃金や時間外労働の上限規制といった働き方改革関連法の制定や、テレワークの推進といった「ニューノーマル」への対応を受け、企業の規模を問わず従業員の環境改善に向けた取り組みはより一層加速する見通しだ。情報管理面では、日本版コーポレートガバナンス・コードの適用を皮切りに、今後「人的資本の情報開示」の義務化も見込まれている。人事関連のビッグデータを持つベネワン・プラットフォームはこうした潮流における重要なデータベースとなる可能性が高く、企業の人事部にとっては DX 推進における主要インフラになると予想される。

また、同一労働同一賃金は賃金だけでなく、福利厚生、キャリア形成、能力開発なども対象となる。非正規労働者に対しても従業員並みの福利厚生を提供することが求められることから、約 2,000 万人の非正規労働者という潜在市場が足元で生まれつつある。

2. ベネワン・プラットフォームを人事関連 DX の中心的ツールへ

同社が福利厚生のリーディングカンパニーから HRDX をサポートするリーディングカンパニー(プラットフォーム)への転換を図る主力サービスがベネワン・プラットフォームである。2021 年度的全顧客への提供を見据え、足元ではプラットフォームへの乗り換えを推進している。顧客の反応も良好であるなか、想定どおり乗り換えが進むと考える。

プラットフォームの利用自体は普及促進に向けて無償で提供しており、顧客企業における DX の加速を主導している。従業員に関する広範なデータが組み込まれていることから情報を一元管理できるといった利点もあり、個人情報保護・効率管理の点でも訴求力は強そうだ。こうした利便性の高さもあって、顧客層における課金アプリの利用拡大の確度は高いとみる。

ベネフィット・ワン | 2020年12月11日(金)
2412 東証1部 | <https://corp.benefit-one.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

福利厚生事業では、足元で中小企業の解約が見込まれる。ただ、目先では需要の根強い主要顧客の大企業などを中心に営業を注力している。大手企業では1つの契約で多くの従業員が対象に加わるため、スケールメリットを短期間で得やすい。内定を複数受けるなど進捗は順調で、2022年3月期には収益の計上が期待される。

中小企業については、国内における従業員数で見れば中小企業が最大の市場層となるため、引き続き訴求を継続する考えだ。昨今では中小企業において人手不足の問題が顕在化しており、人材確保の観点からも福利厚生サービスに対する需要は旺盛で、売上の成長ポテンシャルは依然として大きい。

そのほか、2021年3月期下期で進めているサービスのサプライヤー開拓も2022年3月期以降継続する見通しで、割引メリットの更なる改善も今後の強みになると推測される。

3. 給与天引きプラットフォームの普及による収益モデルの変革

今後の成長戦略のもう1つの柱である決済事業も準備中である。ベースとなる構想は2つで、「給与天引き構想」「ベネ・ウォレット構想」となる。

「給与天引き構想」とは、家賃のほか、水道光熱費、携帯料金、ネット料金といった従業員にとっての固定費をすべて給与天引きにしていくというものである。同社はサービスサプライヤーから決済手数料を受け取ることで収益を上げる。従来サービスサプライヤーが支払っていた代理店手数料や送客手数料が不要になり、その分を従業員（ベネフィット・ワン会員）に割引価格として還元するため、従業員は理論上最安値でサービスを受けることができる。顧客企業としては、従業員満足度の向上や福利厚生の公平性の担保が図れる。また、サプライヤーも営業費を抑えながら大口契約を得られるというメリットがある。同社はこの構想が進展することで、多様なサービスの給与天引きを通じて決済手数料を受け取ることができる。

もう1つの「ベネ・ウォレット構想」とは、店舗決済型のソリューションである。ただ、足元の激しいキャッシュレス競争や店舗開拓コストなどを踏まえるとリスク対比でのリターンは大きくない。また、多様なサービスのサブスクリプション化が進むなか、店舗決済の割合が減少しつつある。こういった動向を踏まえ、ベネ・ウォレットの計画はスタートを後ろ倒しにしている。

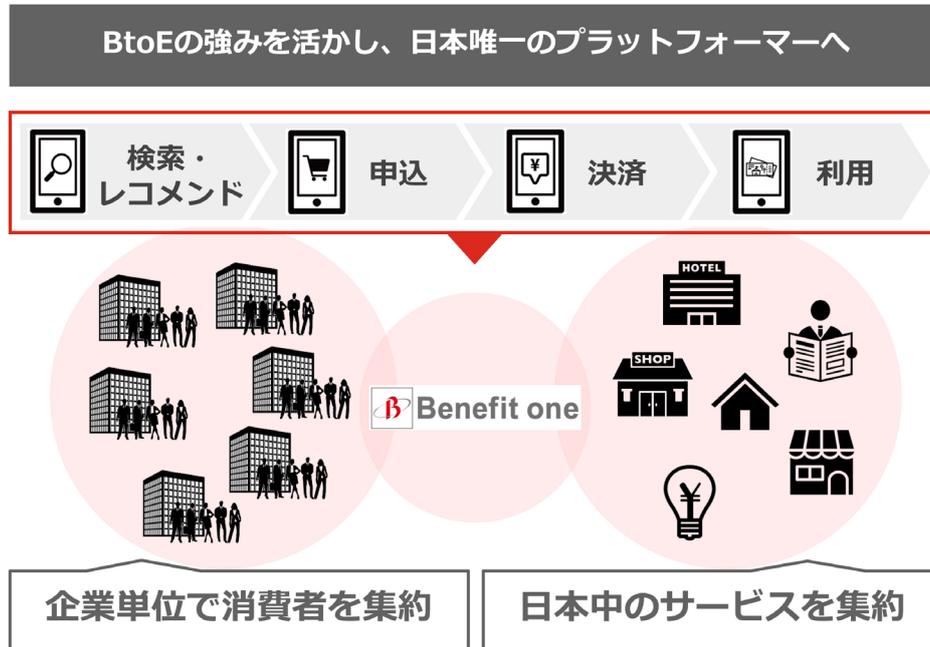
4. BtoEの日本唯一のプラットフォームを目指す

同社は二大プラットフォームを普及させることで、BtoE分野での日本唯一のプラットフォームになることを掲げている。プラットフォーム上では国内のあらゆるサービスを集約させ、顧客企業が抱える従業員をエンドユーザーとしてサービスを提供する考えだ。従業員側はサービスの検索から始まり、申し込み、決済、利用といった一連の流れをプラットフォームにおいてワンストップで行うことができる。

ベネフィット・ワン | 2020年12月11日(金)
2412 東証1部 | <https://corp.benefit-one.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

同社が目指す世界観



この構想の実現に関連し、BtoEにはBtoCと比べて大きな強みがある。具体的には、「販売手数料を従業員に還元できるので理論上最安値が提供できる」「人事関連のビッグデータを活用するので、健康や勤怠など広範なデータを元にしたより高精度なレコメンドができる」「個人ごとの雑多な決済ではなく企業単位で集約した決済とすることで、決済コストを低減できる」といった点だ。

同社は国民の半分を占める就業人口と、その家族なども含めた全人口を潜在顧客として捉えている。二大プラットフォームとBtoE独自の強みを生かし、「最安値でのサービス」「最もローコストな決済」を全国民に提供する。それを通じて、流通マージンなしの社会を目指す計画だ。

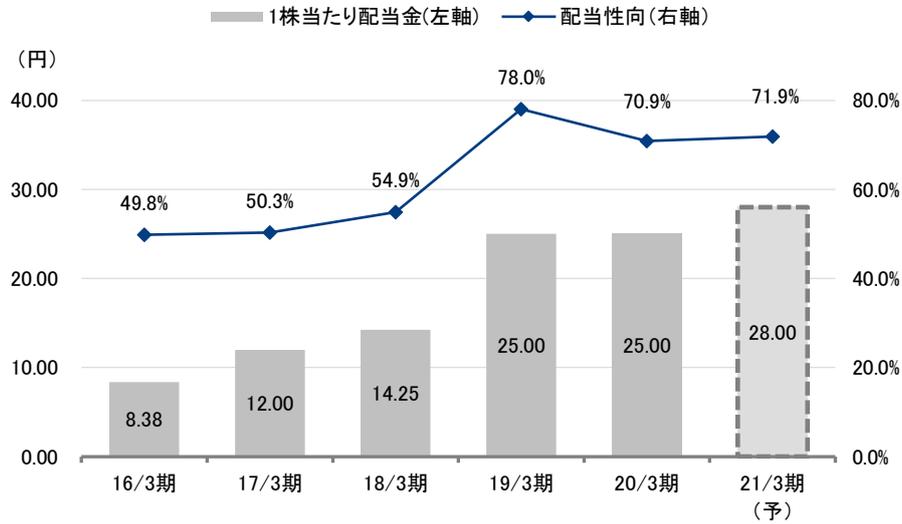
株主還元策

2021年3月期は1株当たり3円の増配を計画

株主還元策は、年間の純資産配当率(DOE)を10%以上と配当性向70%以上を目標に、継続的かつ安定的な配当を基本方針としている。2020年3月期の1株当たり配当金は2019年3月期同様に25.0円だった。ただ、2019年3月期には記念配当6.0円が含まれていたことから、普通配当については6円の増配となり、配当性向が70.9%、DOEが22.0%であった。2021年3月期は1株当たり年間配当金を前期比3円増の28.0円とし、配当性向71.9%を計画している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：1株当たり配当金は、株式分割を調整
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp