

2027 3月期

第1四半期 決算説明資料

(2026年4月1日～2026年6月30日)

株式会社ベネフィットジャパン

証券コード：3934

顧客接点を資産に、
生活インフラを束ねる LTV 経営企業へ
～つながる安心、ひろがる暮らし～



トピックス 2027年3月期 第1四半期 業績概要

- 売上高・経常利益・純利益のすべてで第1四半期として**過去最高を達成**
- ウォーターサーバー事業：売上高 **10.3**億円（前年同期比 +**622.9**%)
高い商品力と経済的メリットが評価され、浄水型サーバーの販売が急速に拡大
- リユース事業：売上高 **9.4**億円（前年同期比 +**158.1**%)
FC展開の加速により店舗数**60**店舗へ拡大。新たな成長ドライバーとして本格寄与
- インターネット通信サービス事業：売上高 **32.2**億円（前年同期比 +**22.9**%)
契約回線数が前年同期末比**12.5**%増となり、基盤事業として安定成長を牽引

目次

1. 事業概要
2. 2027年3月期 第1四半期業績
3. 成長戦略
4. 参考資料

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期 第1四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

MISSION 顧客基盤を起点に生活課題を解決する
(存在意義)

VISION 「困ったらまずベネフィットジャパン」と言われる
日本一 “相談される” 生活プラットフォーム企業へ
(目指す姿)

■ 顧客接点を資産化し、生活課題解決をストック化する。



COMPETITIVE ADVANTAGE (競争優位) 独自の顧客基盤が生み出す競争優位



クロスセル拡張力

- ・LTV 最大化
- ・顧客単価向上

販売プラットフォーム

- ・多様な販売チャネル
- ・全国販売ネットワーク

顧客基盤

32万回線
LTV最大化

ストック収益モデル

- ・サブスク収益
- ・FC ロイヤリティ
- ・継続収入基盤

顧客接点ネットワーク

- ・リアル × デジタル接点
- ・顧客データ蓄積

ストック売上高

83億円

(2026年3月期)

ROE

12%

(2026年3月期)

配当性向

50%

(2026年3月期)

30年間で構築した独自の販売プラットフォーム

リアル・デジタル・無人を網羅した多様な販売チャネルを構築

リアルチャネル



催事販売



携帯ショップ



ロボットショップ



ホテル



家電量販店



テレマ



ドラッグストア



ディスカウントストア



買取専門店



旅行カウンター



外国人コミュニティ

販売プラットフォーム

あらゆる方面から
お客様への
アプローチが可能に

無人チャネル その他



自動販売機
(駅・空港・港・量販店等)



入札

デジタルチャネル



FITSIMマーケット



NETAGE



eConnect



テックレンタル



ロボコロ



Robot Planet



楽天市場



Yahoo!ショッピング



Amazon

自社ECサイト

大手ECサイト

販売プラットフォームを支える催事販売力

30年の実績で培った「催事実績ノウハウ」に、近年強化している「強力なメディアミックス」を融合
施設来場客と広告反響客へのアプローチを行い、効果的な体験価値を提供します

全国販売ネットワークの
実績&場所最適化

30年の実績

1万店舗の
販売ネットワーク実績

幅広いプロダクト



出店経験による
スペース選定ノウハウ
(来客者数 × 客層 × 商圈)

潜在顧客
への
アプローチ



各プロダクトに
最適な
催事場所を選出

ベネフィットジャパン独自の

催事販売の特徴



あらゆる顧客への
効果的な体験価値の提供

顕在顧客
への
アプローチ



多様な
広告・販促
による集客力

強力なメディアミックスによる
集客力



テレビ CM

幅広い層へ認知拡大。
親近感を得る



折込チラシ・DM

エリアを絞った効率的な
アプローチ



WEB・デジタル広告

関心層に向けた
ターゲティング



SNS・動画・検索

共感・拡散による
エンゲージメント向上

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期 第1四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

業績ハイライト（第1四半期）

過去最高の業績を達成

2027
3 月期
1Q



連結売上高

5,924 百万円

前期比

+53.6%



連結経常利益

558 百万円

前期比

+44.7%



総契約回線数

32.6 万回線

前期比

+11.9%



インターネット通信
サービス事業

売上高 3,222 百万円

営業利益 466 百万円



ロボット事業

売上高 651 百万円

営業利益 65 百万円



ウォーターサーバー事業

売上高 1,033 百万円

営業利益 142 百万円



リユース事業

売上高 943 百万円

営業利益 70 百万円

連結損益計算書（第1四半期）

売上高59.2億円（前年同期比53.6%増）、経常利益5.5億円（同44.7%増）となり、過去最高を達成
ウォーターサーバー事業の著しい成長が全体を大きく牽引し、モバイルWi-Fi契約も堅調に拡大しました

(百万円)

連結業績	26年3月期 1Q	27年3月期 1Q		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	3,856	5,924	+ 53.6%	+ 2,068
売上原価	1,626	2,430	+ 49.4%	+ 804
売上総利益	2,229	3,494	+ 56.7%	+ 1,264
販管費	1,846	2,937	+ 59.0%	+ 1,090
営業利益	383	557	+ 45.4%	+ 173
経常利益	385	558	+ 44.7%	+ 173
親会社株主に帰属する 四半期純利益	252	371	+47.4%	+119

連結貸借対照表 要約

顧客基盤拡大に伴う運転資金の増加および約5億円の配当金支払いにより現預金は減少しました
一方、将来のストック収益につながる契約回線等は着実に積み上がっています

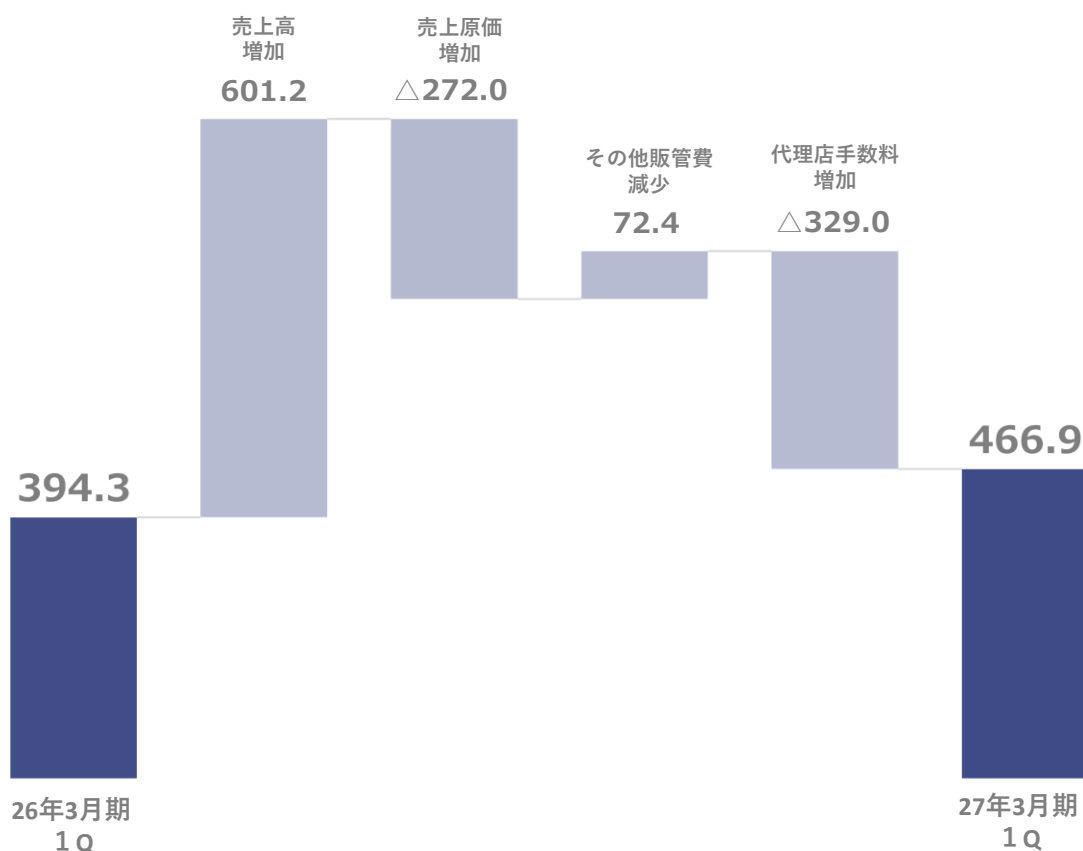
(百万円)

資産の部	26年3月期 決算	27年3月期 1 Q	増減額	負債純資産の部	26年3月期 決算	27年3月期 1 Q	増減額
流動資産	13,095.2	12,893.2	△201.9	流動負債	4,416.5	4,398.7	△17.8
現金及び預金	3,492.6	2,136.9	△1,355.7	短期借入金	750.0	950.0	+200.0
割賦売掛金	7,475.9	8,722.8	+1,246.8	1年内返済予定の長期借入金	215.0	177.5	△37.5
その他	2,126.5	2,033.5	△93.0	その他	3,451.5	3,271.2	△180.3
固定資産	1,238.9	1,273.2	+34.3	固定負債	1,178.1	1,143.8	△34.3
有形固定資産	248.1	254.3	+6.1	長期借入金	1,070.0	1,035.0	△35.0
無形固定資産	358.6	350.9	△7.7	その他	108.1	108.8	+0.6
投資その他	632.0	668.0	+35.9	純資産	8,739.4	8,623.9	△115.5
資産合計	14,334.2	14,166.5	△167.6	負債純資産合計	14,334.2	14,166.5	△167.6

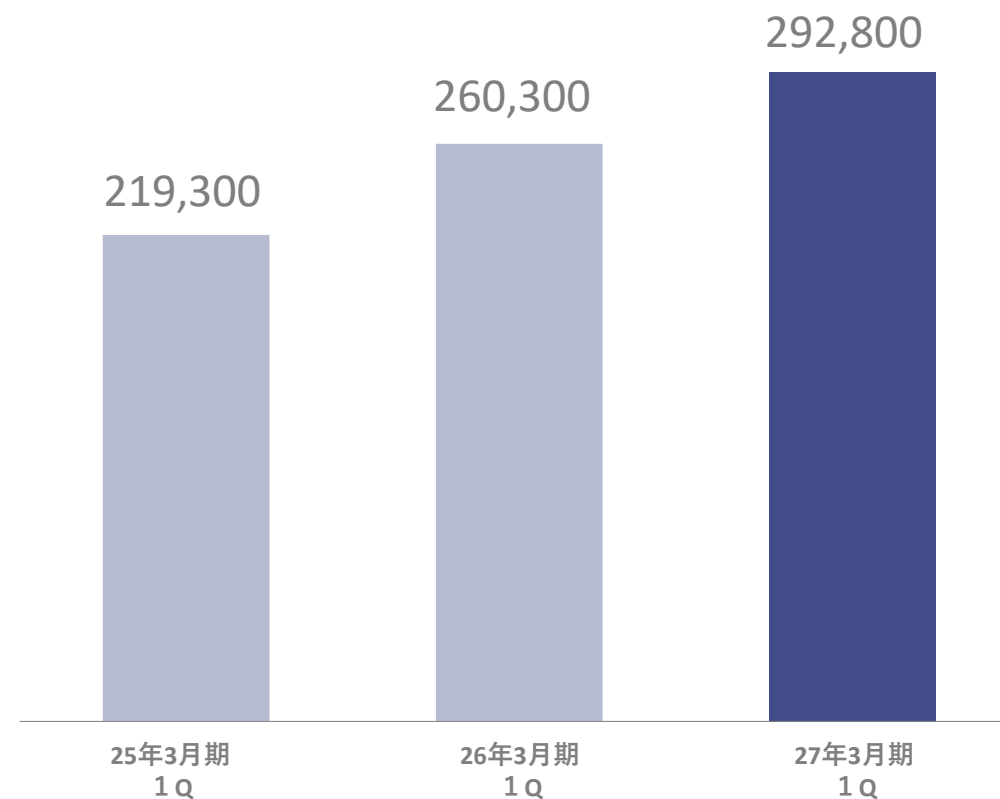
インターネット通信サービス事業 堅調な成長基盤

契約回線数29.2万回線へ伸長、新規獲得コストの増加を吸収し二桁の増収増益

営業利益分析 (百万円)



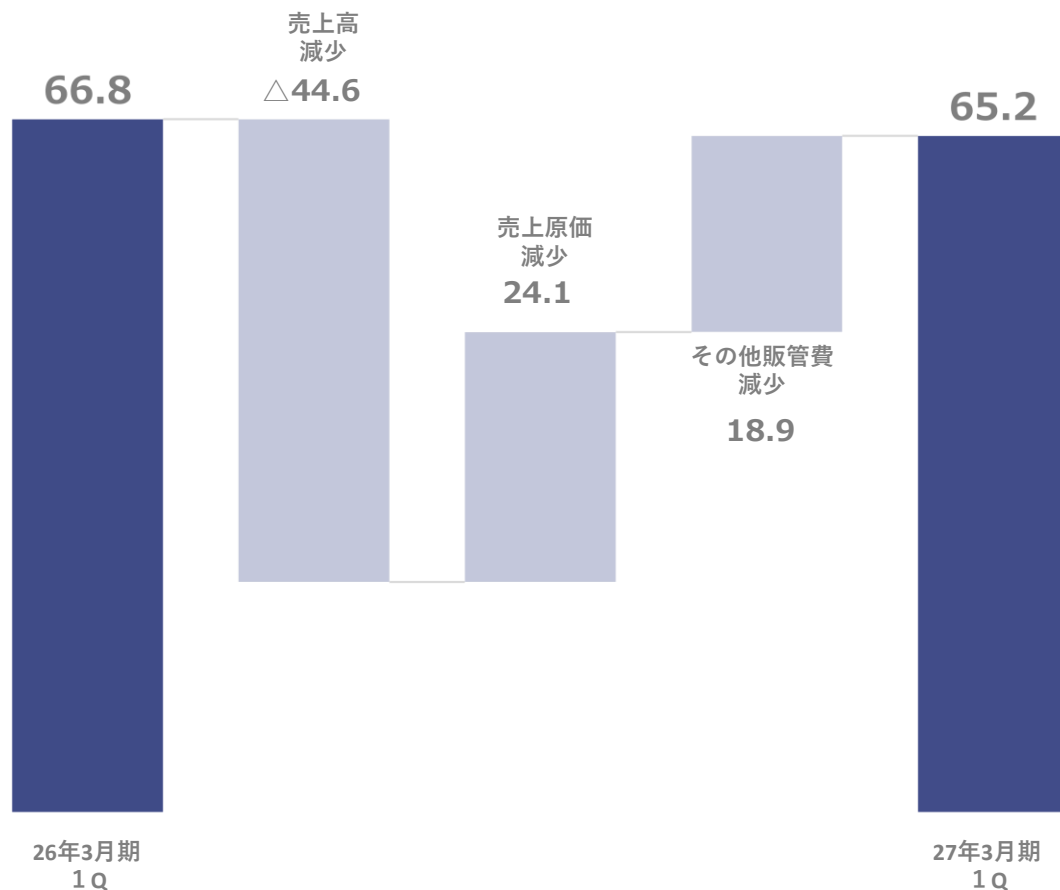
契約回線数推移 (回線)



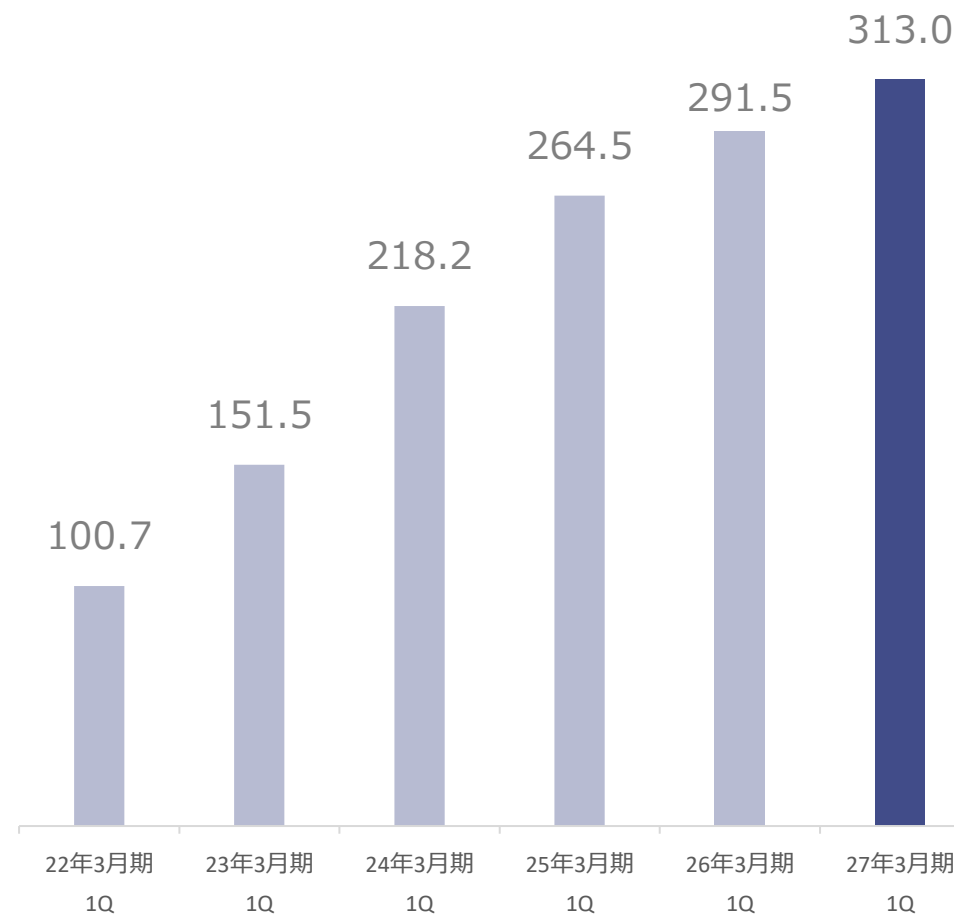
ロボット事業 ストック収益基盤が着実に拡大

ストック売上高は前年同期比+7.4%増の3.1億円へ拡大。継続利用を基盤に安定した収益構造を維持

営業利益分析 (百万円)



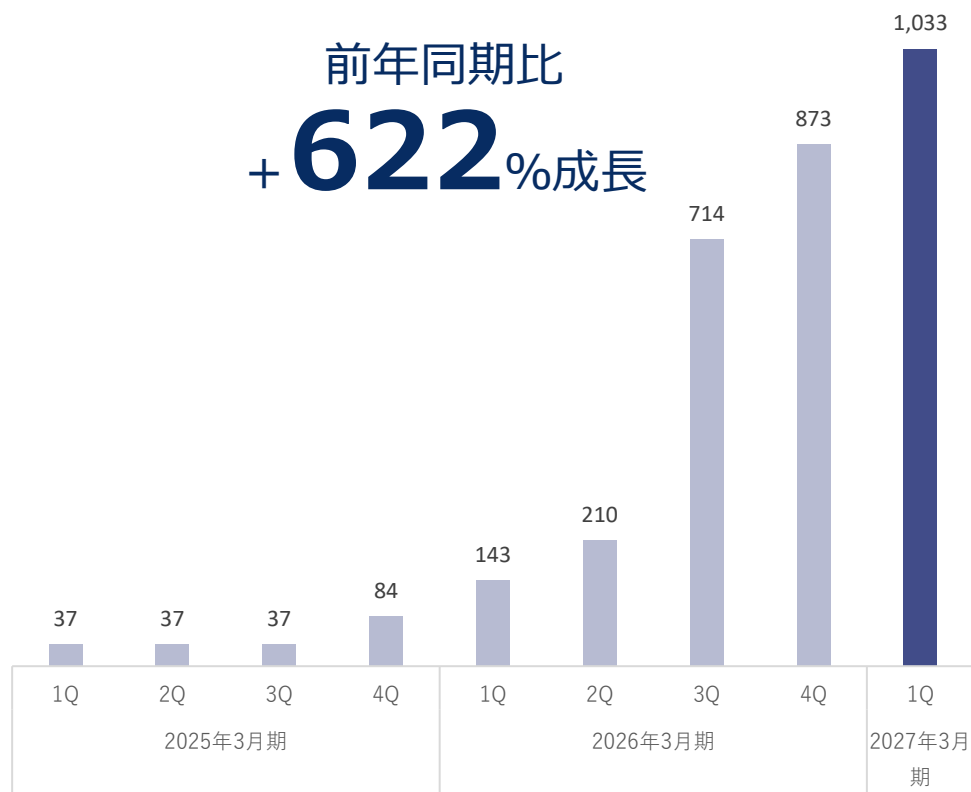
ロボット事業
ストック売上高推移 (百万円)



ウォーターサーバー事業 浄水型サーバーを核とした業績の急拡大

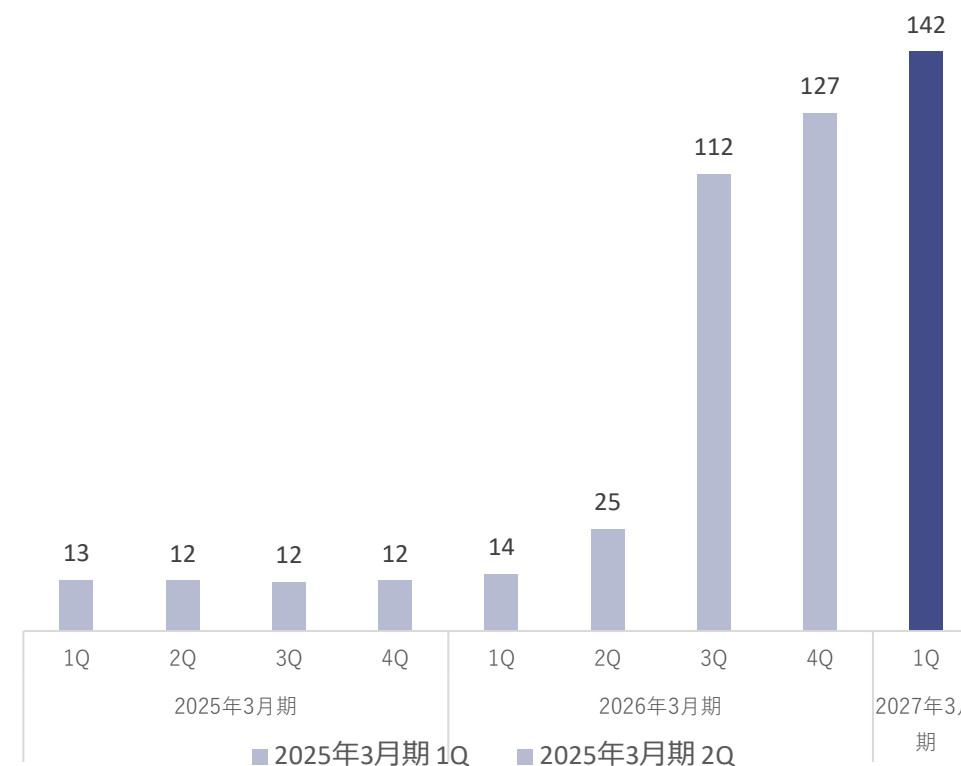
高い商品力と経済的メリットに加え、販売代理店網の拡充により販売が急拡大

売上高推移 (百万円)



営業利益推移

(百万円)

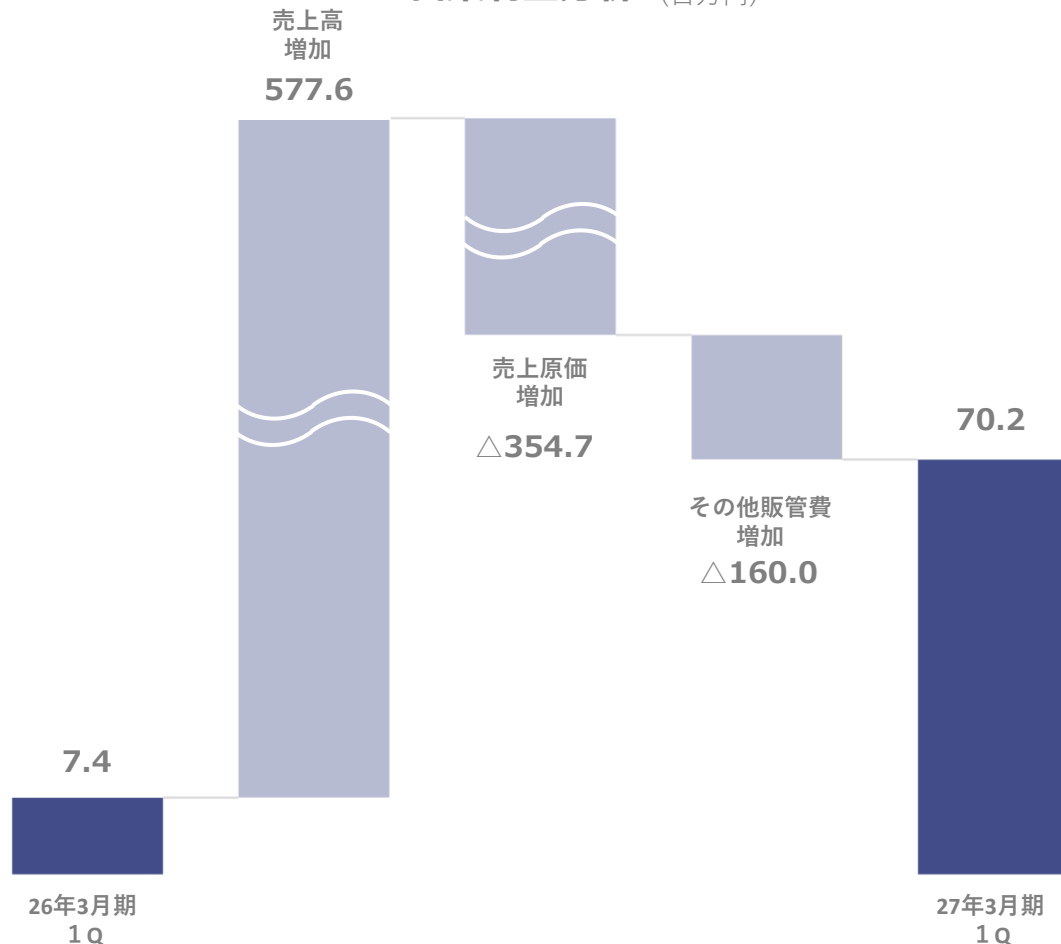


※貸倒引当金を2026年3月期 1Qから4Q遡及処理

リユース事業 FC展開加速による店舗ネットワークと事業規模の拡大

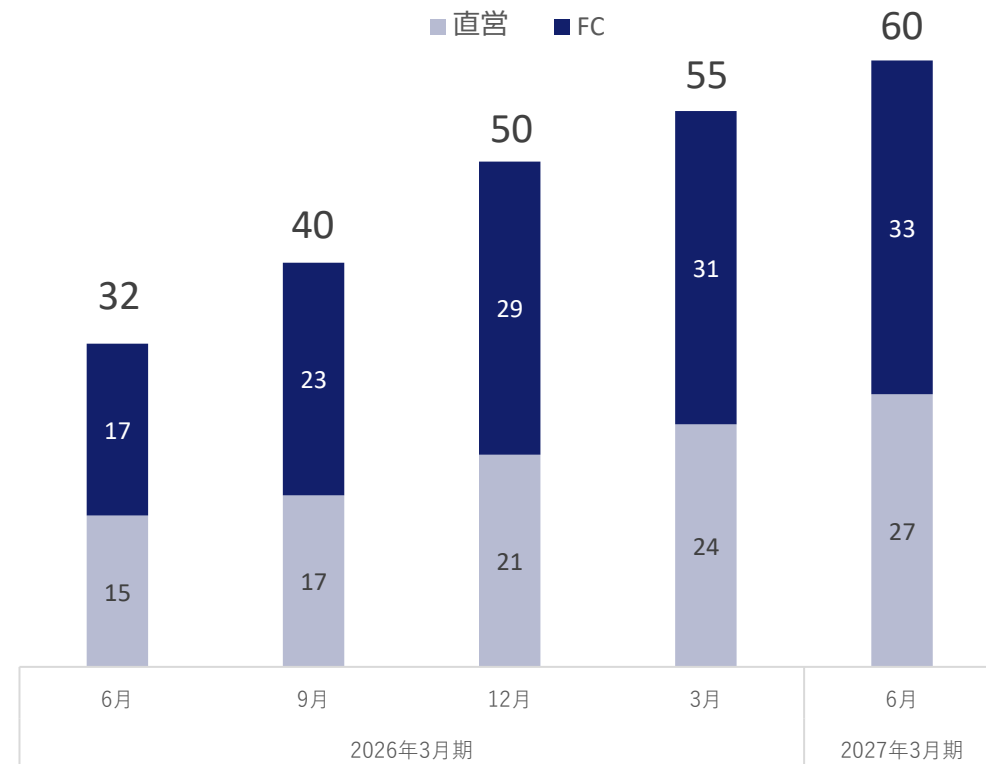
FC展開の加速により店舗ネットワークが拡大し、売上高9.4億円・営業利益7,000万円を計上

営業利益分析 (百万円)



店舗数

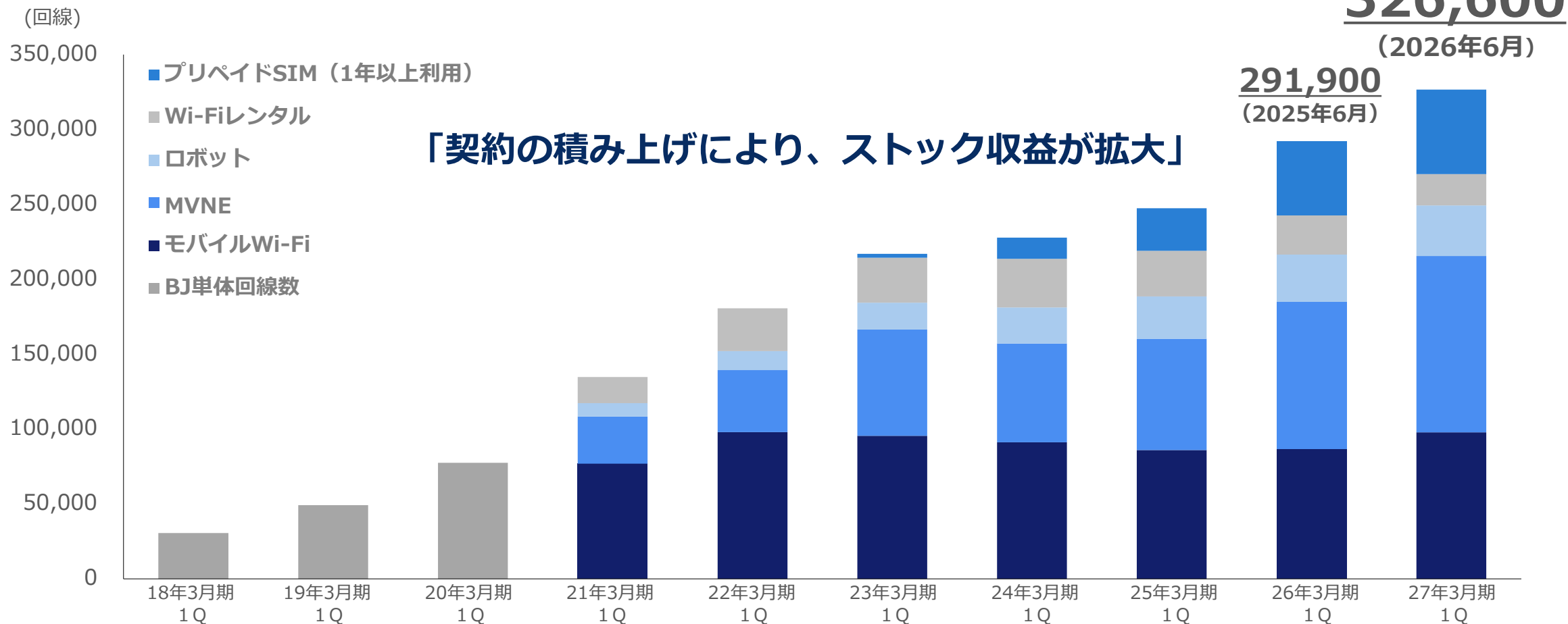
32店舗→60店舗
1年間で約2倍



総契約回線数は32万回線に拡大（11.9%増）

ストック収益の基盤となる契約回線が拡大

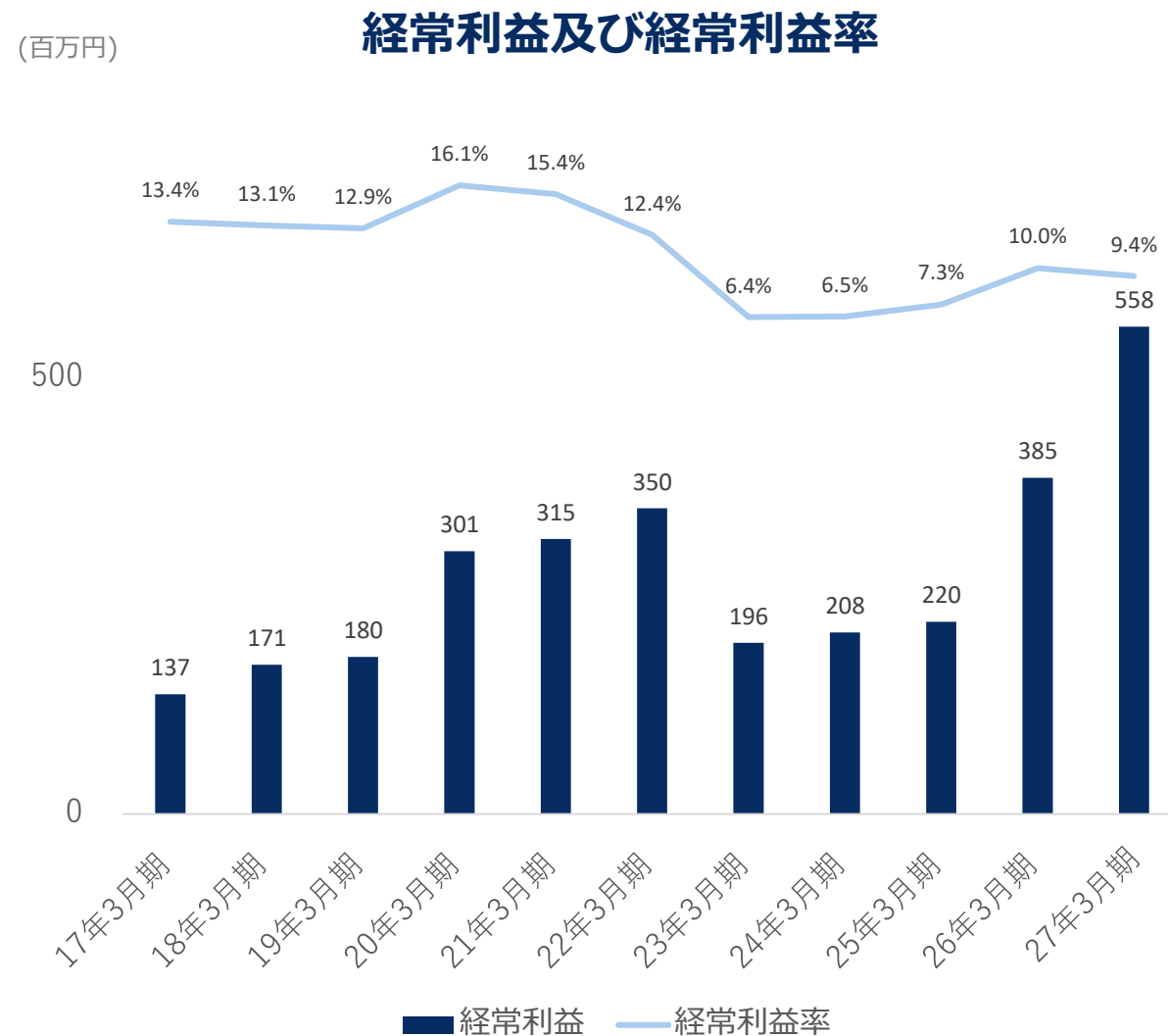
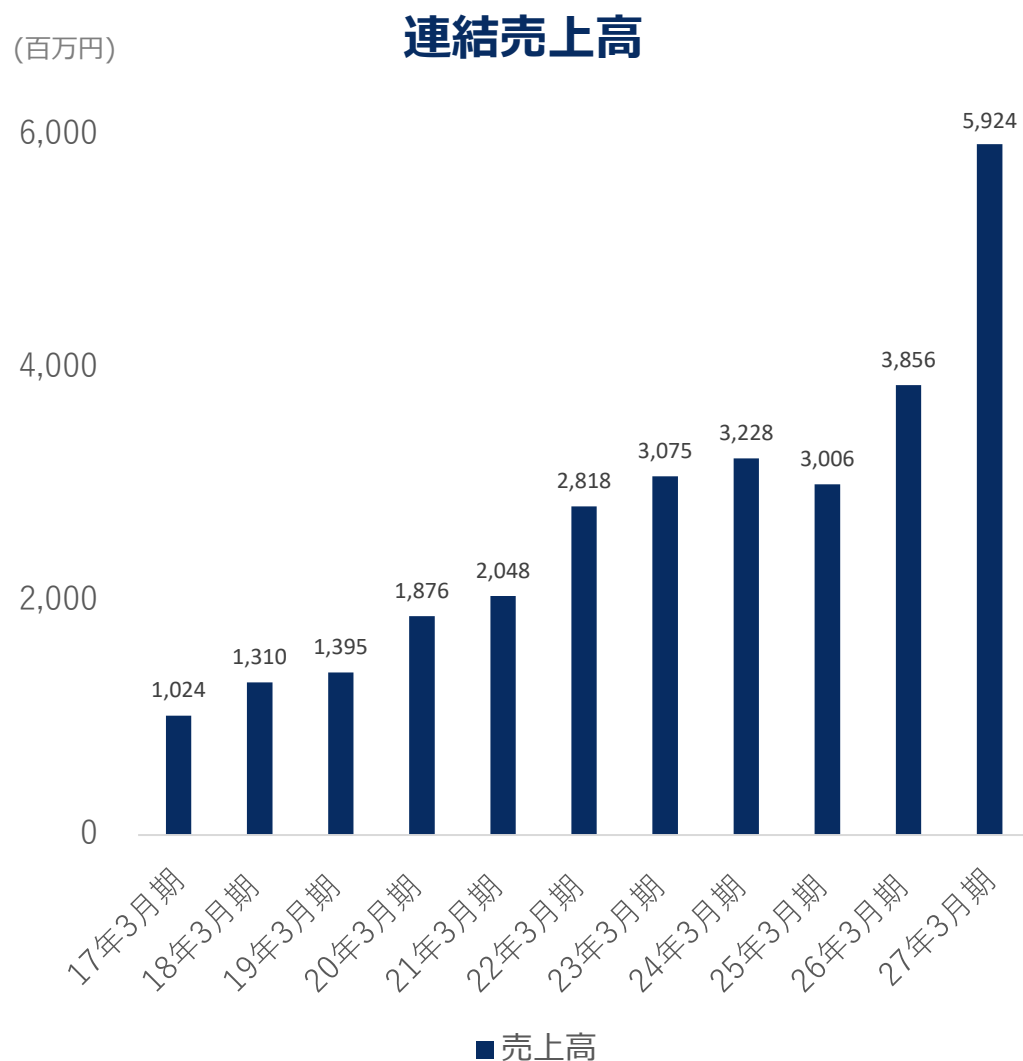
ARPUの高いモバイルWi-Fiや、MVNE、プリペイドSIM（1年以上利用）が成長を牽引



※2020年までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2021年以降は、ベネフィットジャパングループの契約回線数（区分）

連結売上高及び経常利益推移（第1四半期）

売上高・経常利益は過去最高を記録し、前年同期比で売上高は53.6%、経常利益は44.7%増加



2027年3月期 連結業績予想に対する進捗

通期計画に対する進捗は、売上高及び利益ともに好調に推移

(百万円)

	27年3月期		
	通期計画	第1四半期	進捗率
売上高	20,233	5,924	29.3%
営業利益	1,657	557	33.6%
経常利益	1,700	558	32.8%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	1,136	371	32.7%

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期 第1四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

顧客基盤を起点としたLTV最大化モデル

各事業の連携により、顧客接点を継続収益へ転換

戦略的役割

最優先 KPI

成長フェーズ



インターネット通信
サービス事業

顧客基盤を活かした
ストック収益の最大化

総契約回線数・ARPU

安定収益



ロボット事業

高付加価値顧客の創出による
LTV 最大化

継続利用数・ARPU

利益成長



ウォーターサーバー事業

高い収益性を誇る
グループの「成長エンジン」

設置台数・ARPU

急成長



リユース事業

循環型社会のニーズを捉えた
顧客接点の拡大

店舗数・買取件数

規模拡大中

インターネット通信サービス事業

多彩な販売チャネルを通じて、顧客基盤を拡大し、ストック収益を積み上げる



モバイル Wi-Fi・SIM・eSIM



全国の販売パートナー網による高い顧客獲得力

テレマ

催 事

携帯ショップ

MVNO

WEB・量販店・ホテル・空港・旅行会社・外国人斡旋会社・Wi-Fiレンタル会社



個 人

法 人

インバウンド

外国人労働者

行政・アウトバウンド・技能実習生

ストック型で安定収益

ロボット事業

体験を起点に継続利用・コミュニティ・クロスセルへつなげ、LTVを最大化

01 メディアミックス



テレビ CM

幅広い層へ認知拡大。
親近感を得る



折込チラシ・DM

エリアを絞った効率的な
アプローチ



WEB・デジタル広告

関心層に向けた
ターゲティング



SNS・動画・検索

共感・拡散による
エンゲージメント向上

TikTok



新たに
ライブ
コマースも
スタート

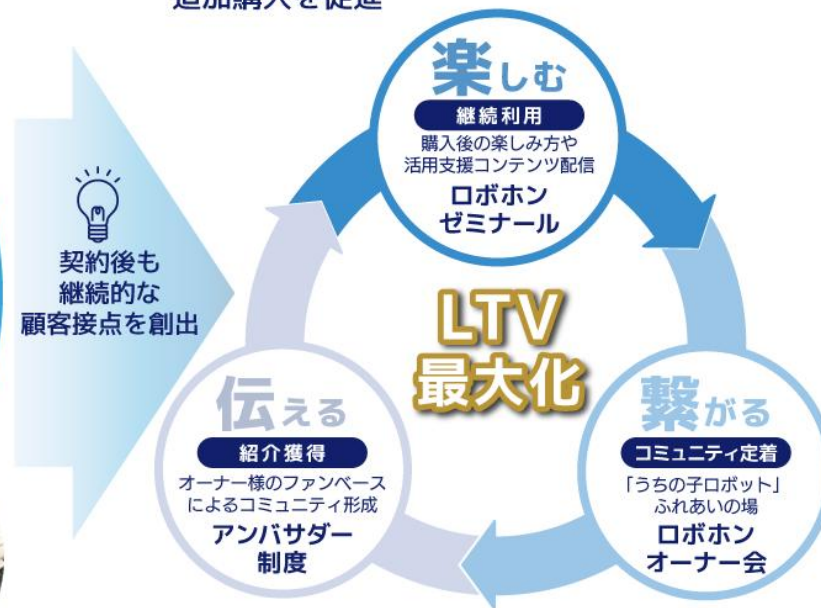
多様な
メディアから
催事会場へ集客

02 体験価値の提供



03 顧客のファン化

コミュニティ形成により継続利用、紹介、追加購入を促進



ターゲット市場

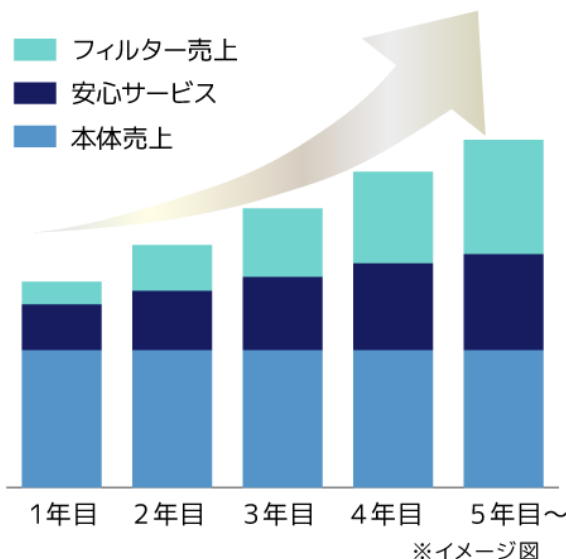
65歳以上 約3,600万人  + 見守り世代 (40-50代) 約3,400万人

ウォーターサーバー事業

販売拡大 × ストック収益によるビジネスモデル

ストック収益が積み上がる ビジネスモデル

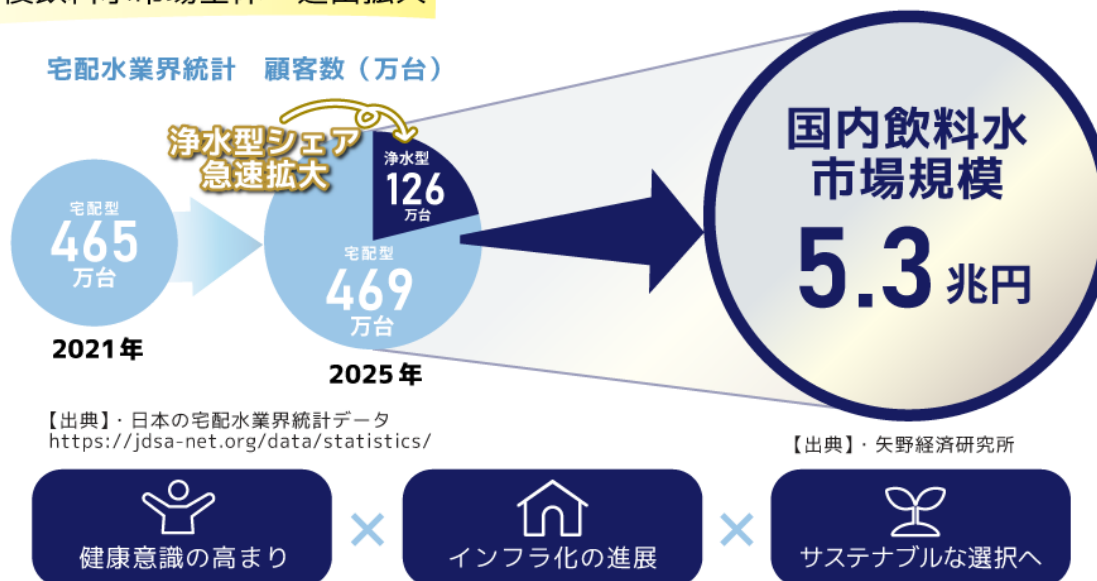
契約数の増加に伴い、ストック収益が
積み上がり安定成長



×

大きな成長余地のある 浄水型ウォーターサーバー市場

従来のボトル宅配型から、利便性・コスト面で優れる浄水型への構造変化が進展
今後飲料水市場全体へ進出拡大



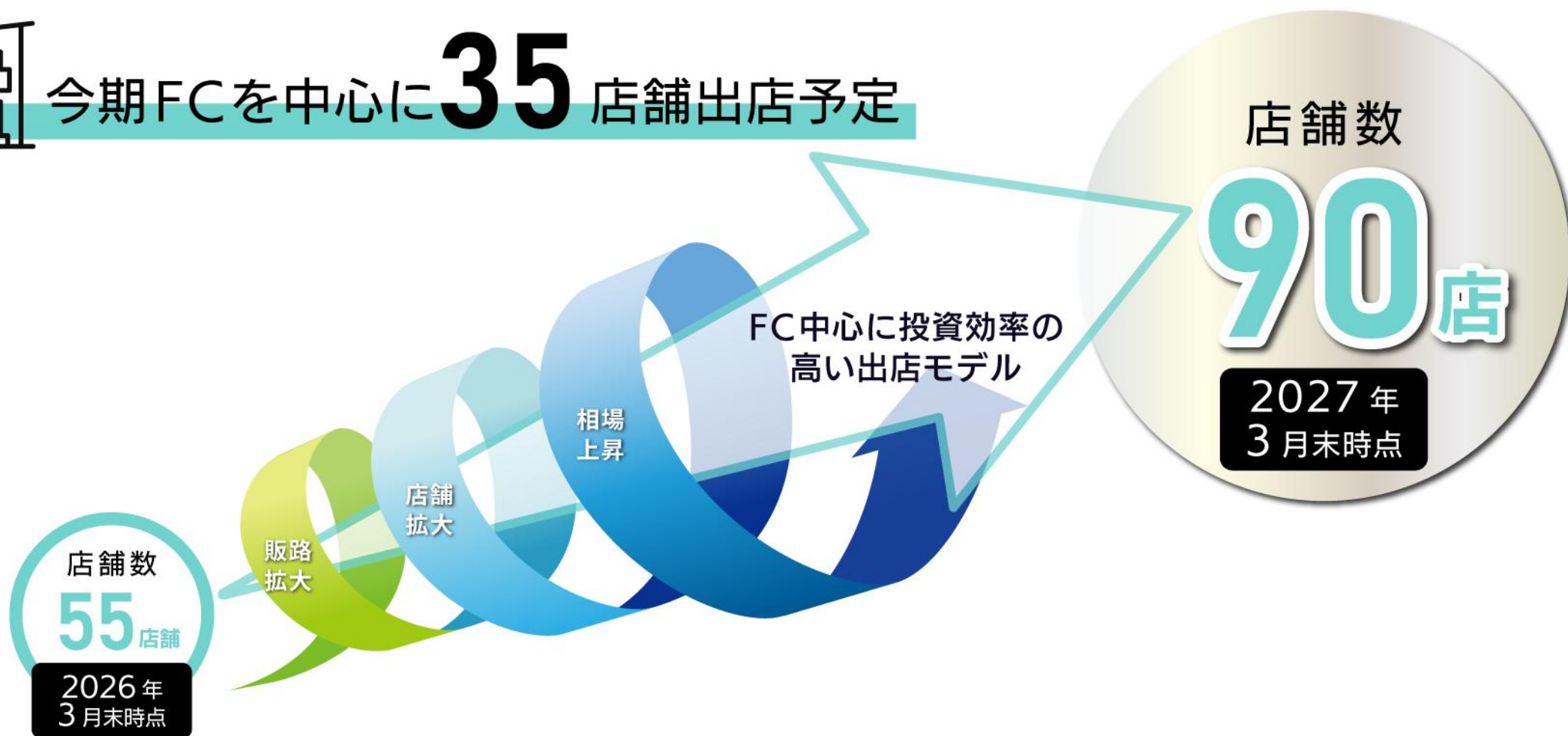
積上型の安定収益 × 拡大する浄水型市場 = 持続的な利益成長を実現

リユース事業

FCを中心に新規出店を加速させ、90店舗を達成することにより売上高および営業利益ともに増加を目指す



今期FCを中心に**35**店舗出店予定



事業構想 LTV最大化モデル

顧客基盤を軸に、収益を最大化する構造



インターネット通信
サービス事業

- ・サブスク収益
- ・強固な顧客接点



ロボット事業

- ・会話・情緒ケア
- ・見守り・生活支援



リユース事業

- ・循環型社会への貢献
- ・高い社会性・FC ロイヤリティ



ウォーターサーバー事業

- ・健康と安全の提供
- ・生活インフラ

シナジーの創出



顧客基盤の統合

各チャネルで獲得した
顧客データを一元管理



クロスセル・アップセル

ニーズに応じた付帯提案で
顧客単価を向上



継続利用の促進

顧客との長期的な接点を構築し
解約率を低減

LTV最大化



クロスセルによる
LTV 向上



解約率の低減



収益の安定化と
成長加速



持続的成長を実現

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期 第1四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

会社概要



BENEFIT JAPAN

株式会社ベネフィットジャパン
(東証スタンダード 証券コード：3934)

本社所在地

大阪府中央区道修町 1-5-18
朝日生命道修町ビル 2F

拠点

東京事業所
大阪事業所
鹿児島事業所

主な事業

インターネット通信サービス事業
ロボット事業
ウォーターサーバー事業
リユース事業

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
株式会社 SENKA

資本金

680 百万円
(2026 年 3月末)

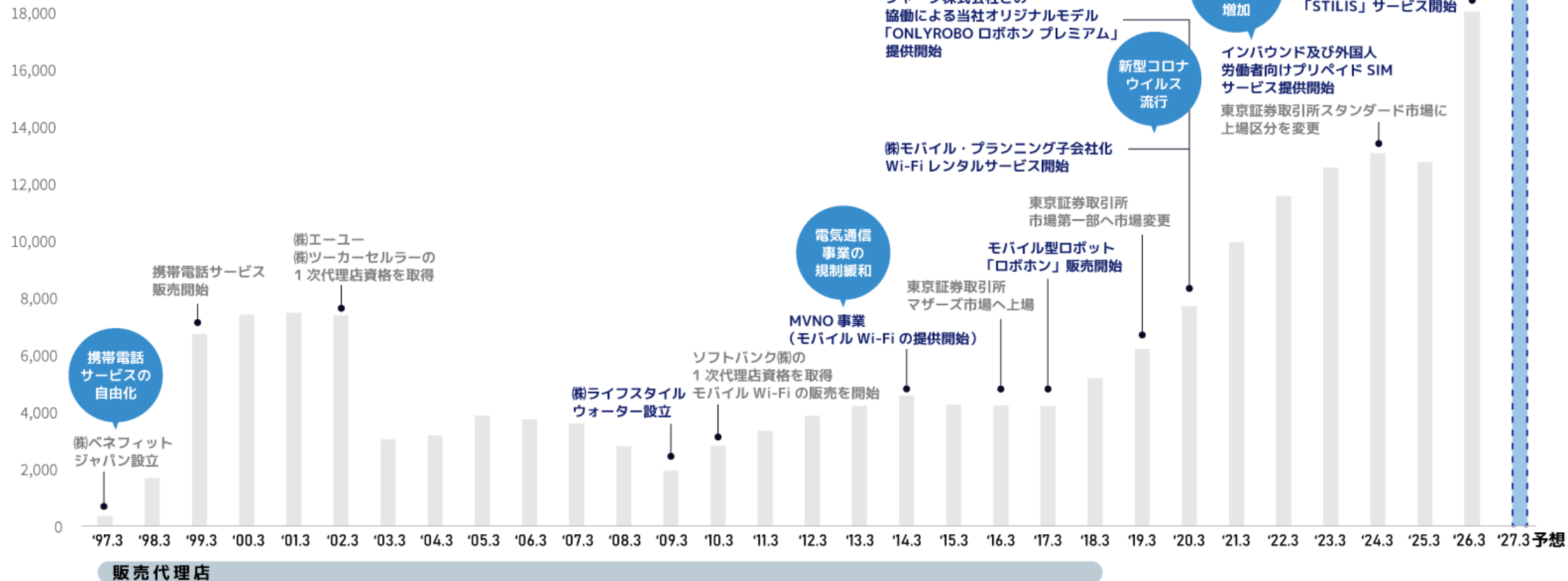
従業員数

連結 **368** 名
(2026 年 3月末)

事業成長の歩み

市場環境の変化に迅速かつ柔軟に対応し、成長を継続

売上高
(百万円)
20,000



インターネット通信サービス事業

ロボット事業

ウォーターサーバー事業

リユース事業

数字で見るベネフィットジャパン

ストック収益と顧客基盤で成長する企業

2026
3 月期

連結売上高

前年同期比 +44.3%

184 億円

(2026 年 3 月期)

連結経常利益

前年同期比 +23.0%

15 億円

(2026 年 3 月期)

時価総額

109 億

(2026 年 3 月末)

ストック売上高

前年同期より 5 億増

83 億円

(2026 年 3 月期)

自己資本

87 億円

(2026 年 3 月末)

自己資本比率

60.7 %

(2026 年 3 月末)

ネットキャッシュ

14 億円

(2026 年 3 月末)

PER

10.7 倍

(2026 年 3 月末)

PBR

1.2 倍

(2026 年 3 月末)

ROE

12.0 %

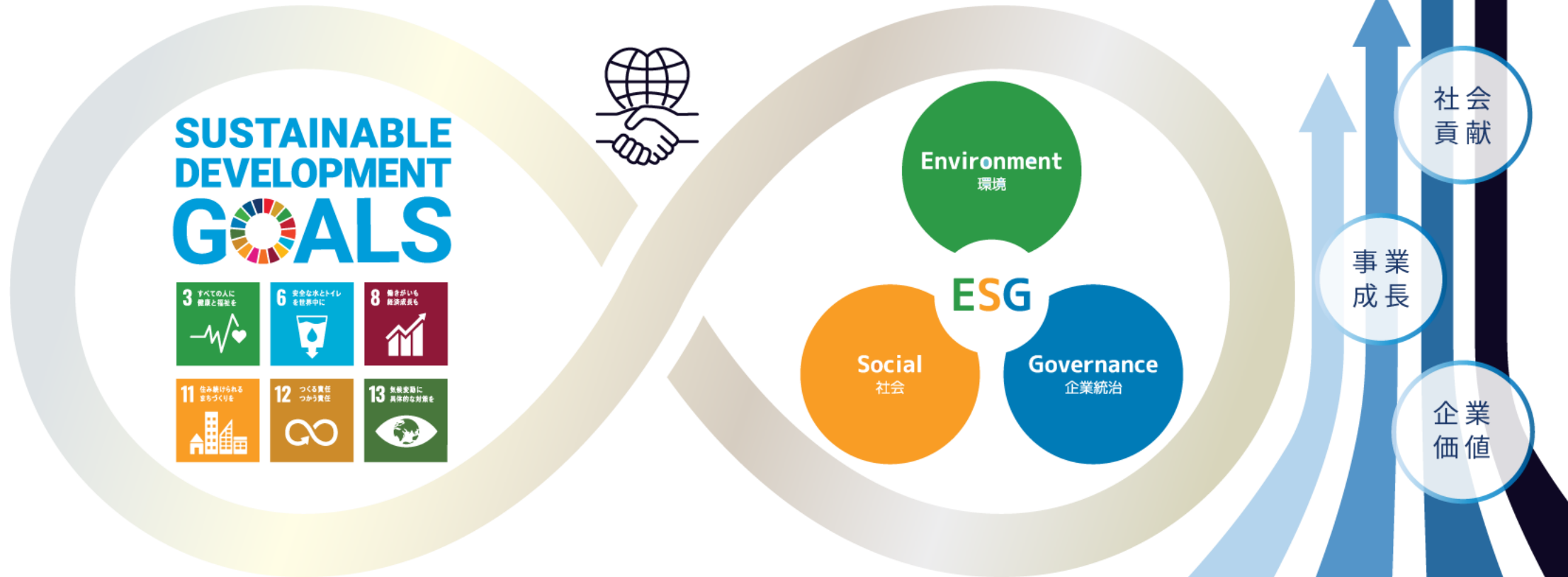
(2026 年 3 月期)

配当性向

50 %

(2026 年 3 月期)

ベネフィットジャパンは、事業成長のみならず
持続的 社会への貢献 を目指します



リユース事業とウォーターサーバー事業への取り組みは **SDGs** (持続可能な開発目標) の達成
および **ESG** (環境・社会・ガバナンス) への取り組みに資する重要な一歩です

免責事項

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。

本発表において掲載されている情報の中には、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、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。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。

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。