2027 3月期

第2四半期 決算説明資料

（2026年4月1日～2026年9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2四半期　業績概要

- 第2四半期として**過去最高を更新**

売上高 **121.1** 億円（前年同期比**52.6** %増）営業利益 **11.1** 億円（同**65.3** %増）

- インターネット通信サービス事業｜安定した利益成長

売上高 **67.8** 億円（前年同期比**29.3** %増） 営業利益 **8.9** 億円（同**24.9** %増）

顧客基盤の拡大により増収増益を達成し、安定収益を確保

- ウォーターサーバー事業｜新たな利益成長の柱

売上高 **22.7**億円（前年同期比 **544.1**%増）営業利益 **4.7** 億円（同**774.0** %増）

宅配水から浄水型サーバーへの市場変化を捉え、利益成長を牽引

- 契約回線数**34.6**万回線（前年同期末比**12.5**%増）に拡大

ストック収益の拡大

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期　第2四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期　第2四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

Benefit Japan Group Identity

MISSION（存在意義）　顧客基盤を起点に生活課題を解決する

VISION（目指す姿）　「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

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



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

ストック収益モデル
・サブスク収益
・FC ロイヤリティ
・継続収入基盤

クロスセル拡張力
・LTV 最大化
・顧客単価向上

顧客基盤
32万回線
LTV最大化
（2026年 3月期）

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

BENEFIT JAPAN

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

自社ECサイト


FITSIMマーケット


NETAGE


eConnect


テックレンタル



ロボクロ



Robot Planet

大手ECサイト


楽天市場


Yahoo!ショッピング


Amazon

販売プラットフォームを支える催事販売力

30年間培ってきた催事販売の実績とノウハウに、多様な広告媒体を活用したメディアミックスを融合
施設来場者と広告接触者の双方にアプローチし、効果的な体験価値を提供

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

etc

×

出店経験による
スペース選定ノウハウ
（来客者数 × 客層 × 商圏）

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

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2四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

業績ハイライト（第２四半期）

2027
3 月期
2Q

連結売上高

12,112 百万円

前年同期比
52.6%増

連結経常利益

1,106 百万円

前年同期比
62.6%増

総契約回線数

34.6万回線

前年同期比
12.5%増

インターネット通信サービス事業

売上高 6,782 百万円
営業利益 893 百万円

ロボット事業

売上高 1,313 百万円
営業利益 130 百万円

ウォーターサーバー事業

売上高 2,275 百万円
営業利益 469 百万円

リユース事業

売上高 1,503 百万円
営業利益 △29 百万円

連結損益計算書（第2四半期）

売上高121.1億円（前年同期比52.6%増）、営業利益11.1億円（同65.3%増）となり、過去最高を更新
トップライン拡大と利益率向上の両立を実現

(百万円)

連結業績	26年3月期 2Q	27年3月期 2Q		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	7,938	**12,112**	+52.6%	+4,174
売上原価	3,398	**4,711**	+38.7%	+1,313
売上総利益	4,539	**7,400**	+63.0%	+2,861
販管費	3,866	**6,287**	+62.6%	+2,421
営業利益	673	**1,113**	+65.3%	+439
経常利益	680	**1,106**	+62.6%	+426
親会社株主に帰属する 中間純利益	431	**698**	+62.1%	+267

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

連結貸借対照表　要約

事業拡大に伴う資産の増加に対応し、安定した財務基盤を維持
成長投資に必要な資金を確保しながら、純資産89.7億円、自己資本比率54.2%を維持

（百万円）

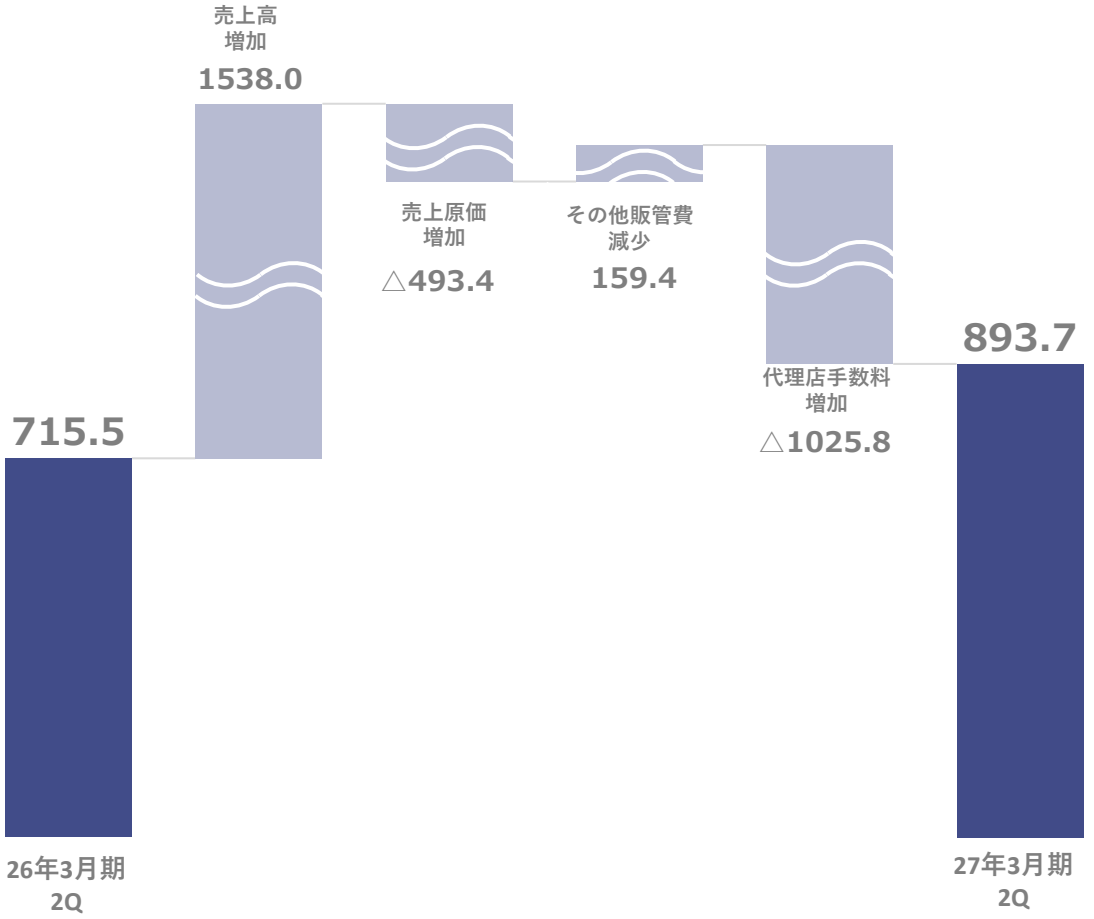
資産の部	26年3月期 決算	27年3月期 2Q	増減額	負債純資産の部	26年3月期 決算	27年3月期 2Q	増減額
流動資産	13,095.2	15,197.2	+2,101.9	**流動負債**	4,416.5	5,578.8	+1,162.2
現金及び預金	3,492.6	2,528.1	△964.5	短期借入金	750.0	1,600.0	+850.0
割賦売掛金	7,475.9	10,464.9	+2,988.9	1年内返済予定の長期借入金	215.0	340.0	+125.0
その他	2,126.5	2,204.2	+77.6	その他	3,451.5	3,638.8	+187.2
固定資産	1,238.9	1,307.3	+68.3	**固定負債**	1,178.1	1,958.9	+780.7
有形固定資産	248.1	270.5	+22.3	長期借入金	1,070.0	1,800.0	+730.0
無形固定資産	358.6	341.2	△17.4	その他	108.1	158.9	+50.7
投資その他	632.0	695.5	+63.4	**純資産**	8,739.4	8,966.8	+227.3
資産合計	14,334.2	16,504.5	+2,170.3	**負債純資産合計**	14,334.2	16,504.5	+2,170.3

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

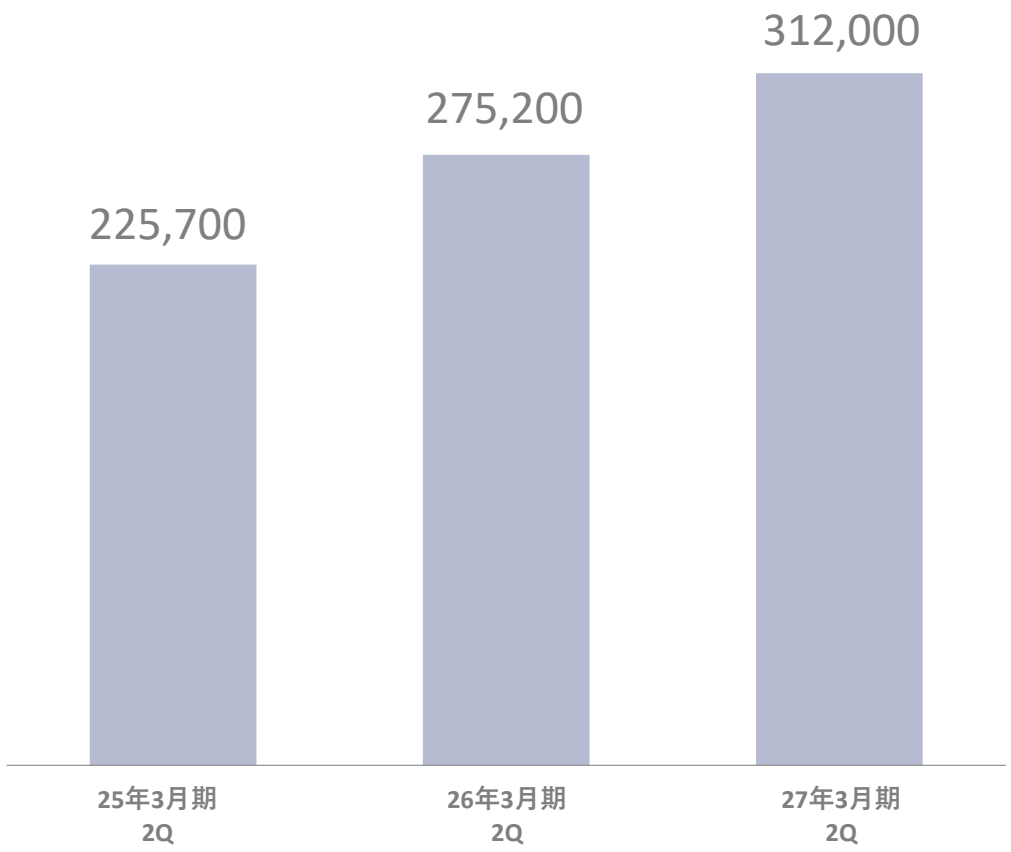
インターネット通信サービス事業

インターネット通信サービス事業の契約回線数は31.2万回線（前年同期比13.4%増）へ順調に拡大し、顧客基盤を強化
代理店手数料等の獲得コスト増加（約10.2億円）を売上増で吸収し、営業利益8.9億円（同24.9%増）を達成

営業利益分析 （百万円）



契約回線数推移 （回線）



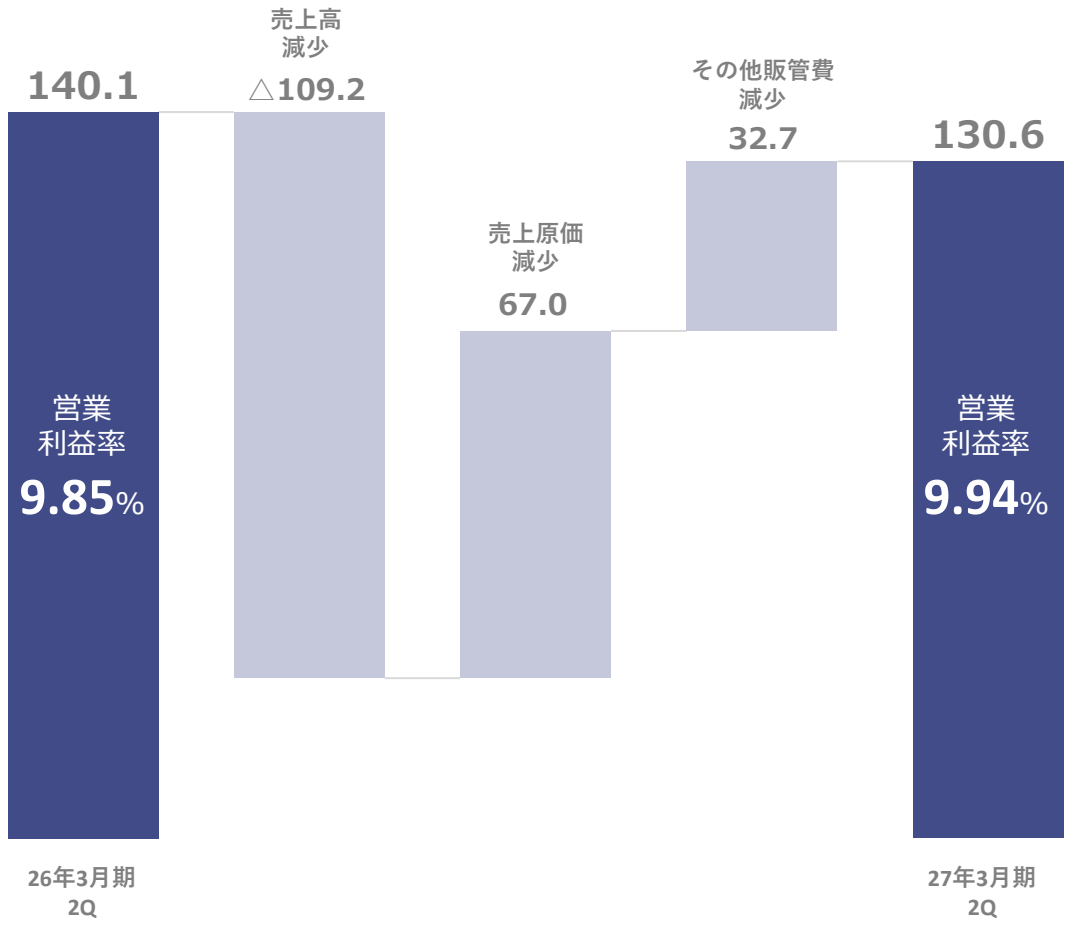
※インターネット通信サービス事業の対象契約回線数

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

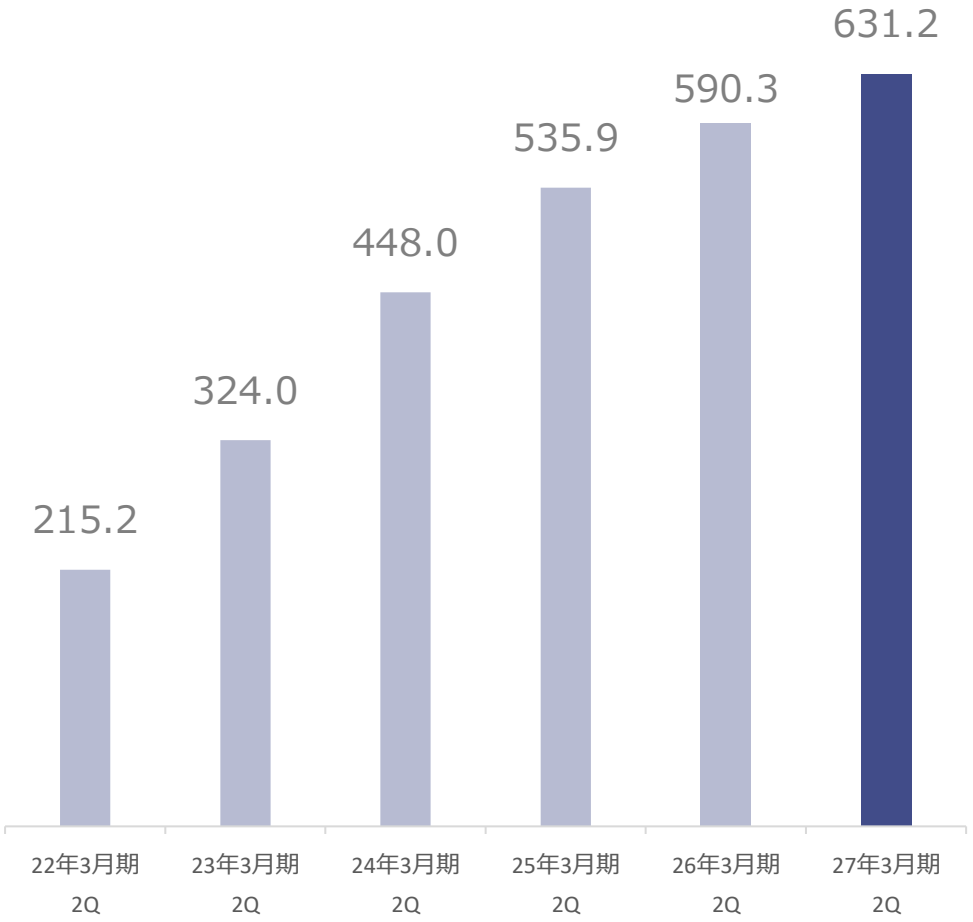
ロボット事業

コミュニティ施策等の継続利用促進により、契約回線数3.4万回線・ストック売上高6.3億円（+6.9%）に増加
営業活動の効率化とコスト抑制により、営業利益率は前年同水準を堅持

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

浄水型サーバーの需要拡大と代理店網の強化により販売が急伸、売上高は前年同期比544%増とグループ業績を牽引
貸倒実績の改善に伴う引当率見直しも寄与し、営業利益は前年同期比774%増を達成

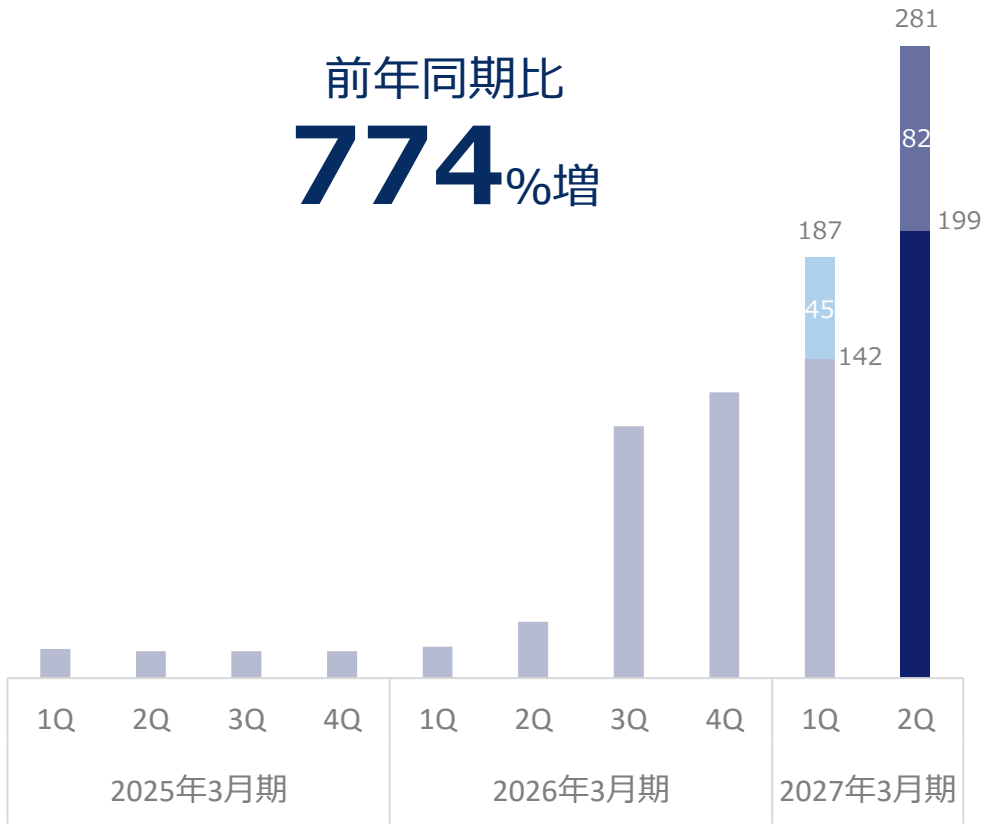
売上高推移 (百万円)

前年同期比
544%増



営業利益推移 (百万円)

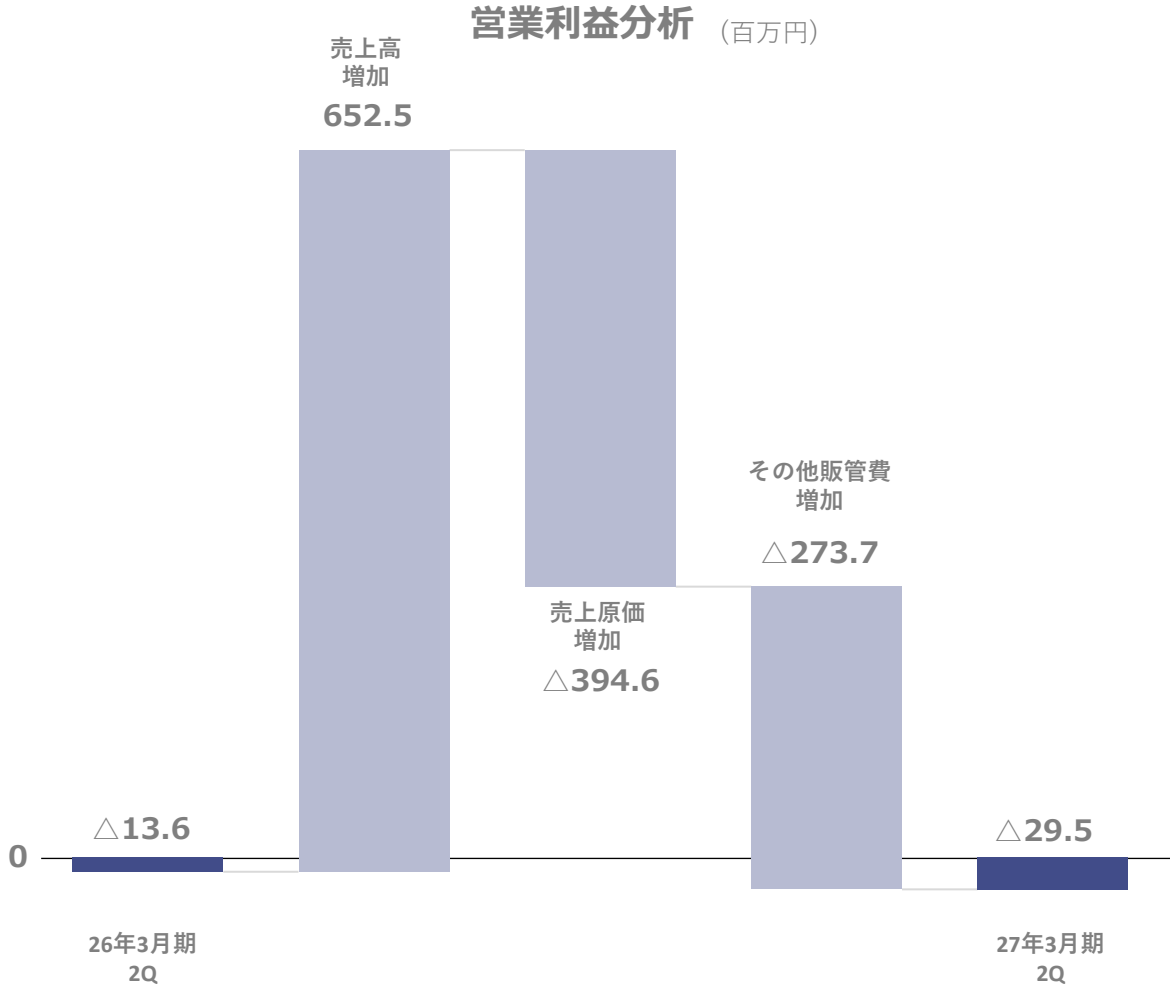
前年同期比
774%増

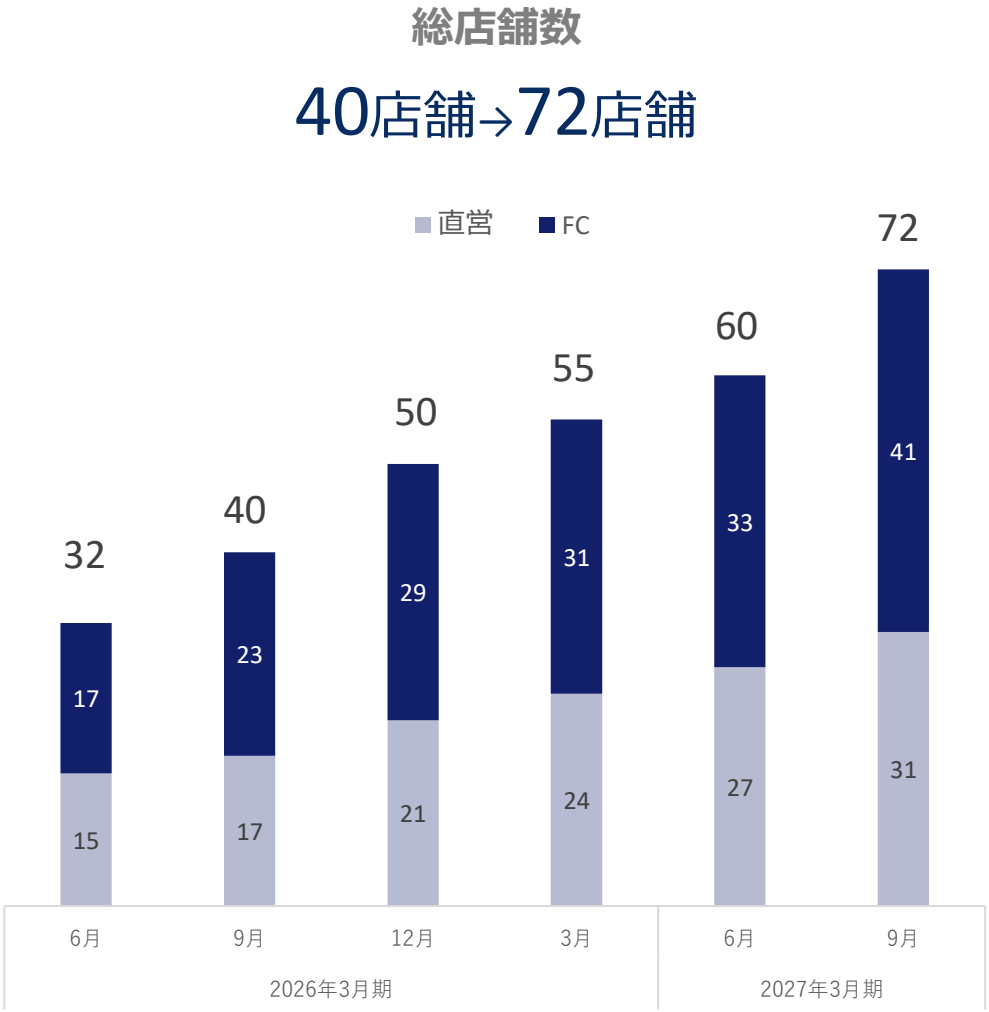


Copyright © BENEFIT JAPAN CO., LTD. All Rights Reserved

リユース事業

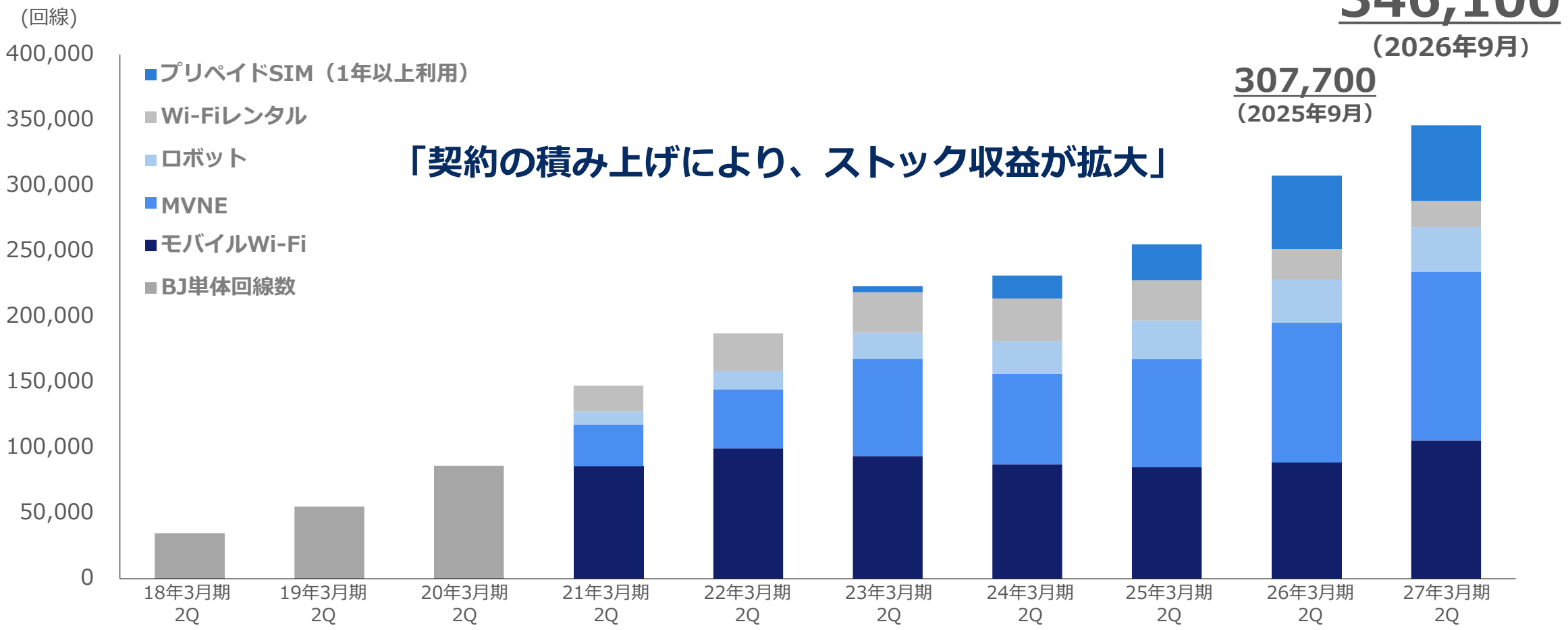
FC展開の加速により総店舗数は72店舗へ拡大し、売上高は15.0億円（前年同期比76.7%増）と大幅増収
一方、直営店舗では、競争激化や集客効率の低下等により、収益性が悪化し、営業損失を計上





総契約回線数は34.6万回線に拡大（12.5%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

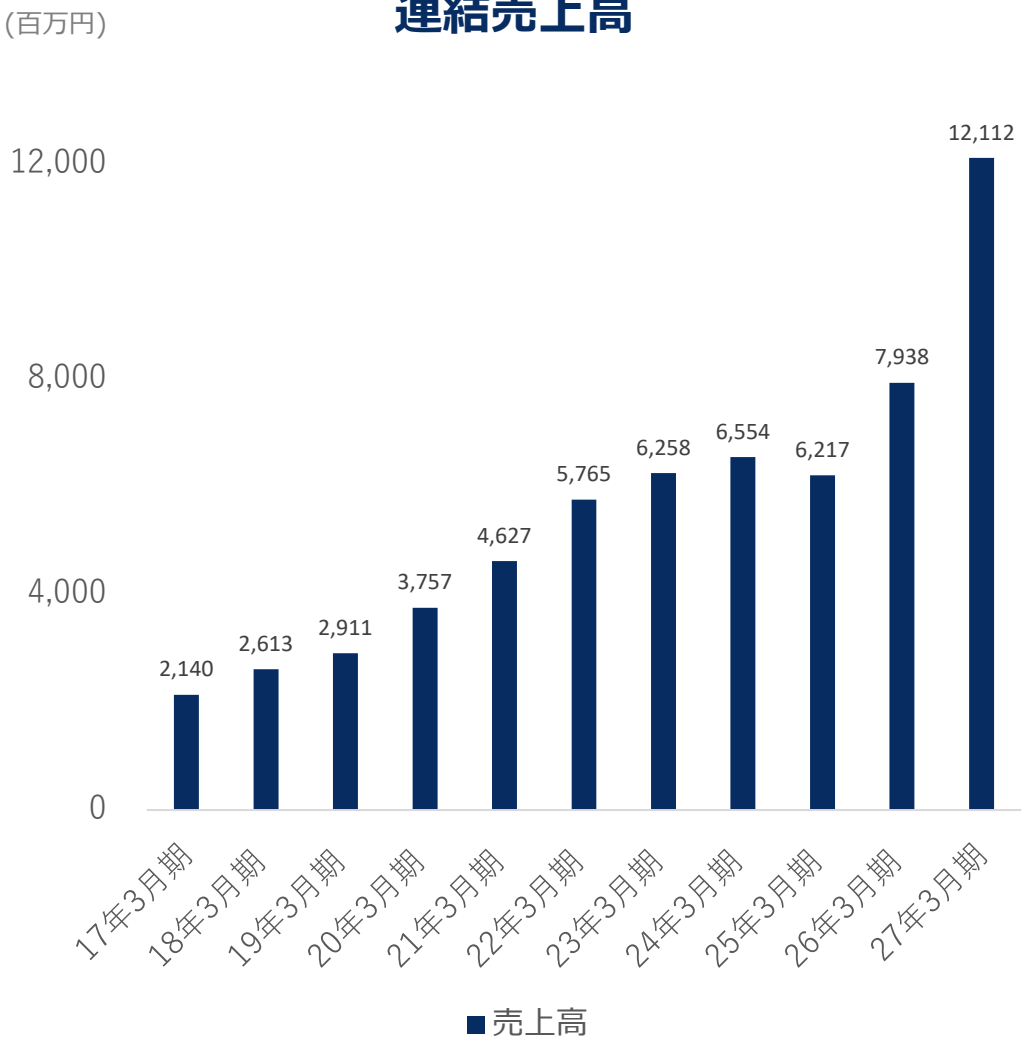


※2020年までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2021年以降は、ベネフィットジャパングループの契約回線数（区分）

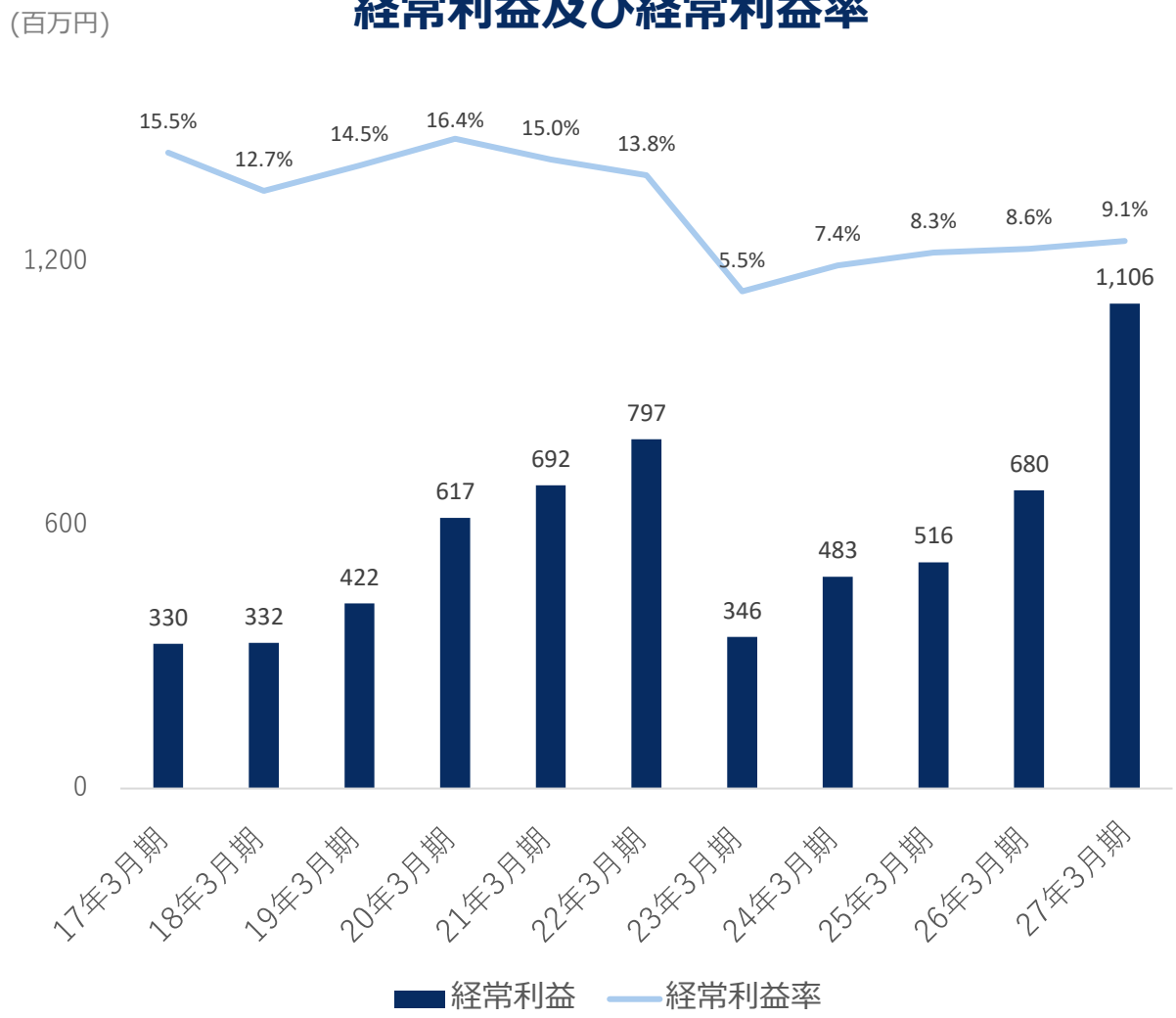
連結売上高及び経常利益推移（第2四半期）

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52.6%、経常利益は62.6%増加

連結売上高



経常利益及び経常利益率



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

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2四半期	進捗率
売上高	20,233	12,112	59.9%
営業利益	1,657	1,113	67.2%
経常利益	1,700	1,106	65.1%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	1,136	698	61.5%

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

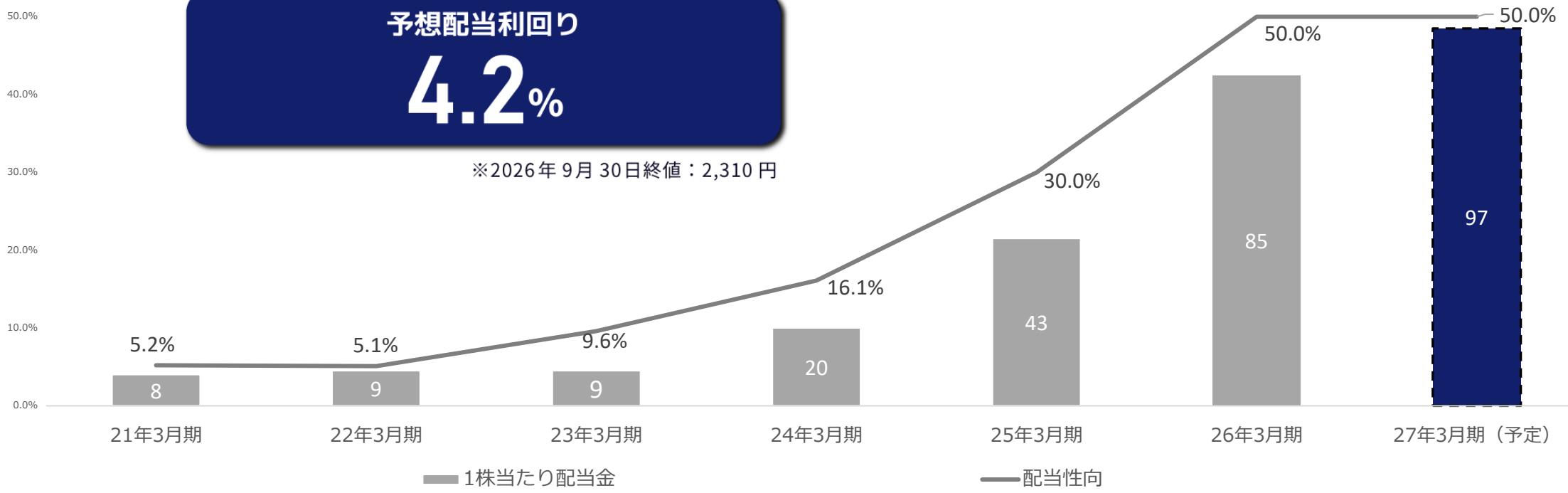
利益成長×高還元で株主価値を最大化

持続的な利益成長を原資に、増配と積極的な株主還元を推進
ROE15%を目標に、配当性向**50**%を基本方針として株主価値の向上を目指す

8円 ▶ 97円
6年間で約12倍に（予想）

予想配当利回り
4.2%
※2026年9月30日終値：2,310円

2027年3月期
連続増配予定
配当予想 **97円**



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

目次

1. 事業概要

2. 2027年3月期　第2四半期業績

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

インターネット通信サービス事業	契約回線数の拡大	ストック収益の積み上げ
ロボット事業	継続利用・サービスの拡充	顧客 LTV の向上
ウォーターサーバー事業	浄水型サーバーの販売拡大	利益成長の牽引
リユース事業	FC 展開・直営収益性改善	利益改善
全　社	顧客基盤の相互活用	収益性の向上

顧客基盤の拡大と成長事業への投資により、
持続的な利益成長を目指す

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



催事販売
「体験・相談・契約」
まで一貫して行う
催事販売

催事会場に
来られない方の為に
テレビショッピングや
訪問販売もスタート

契約後も
継続的な
顧客接点を創出

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

楽しむ
継続利用
購入後の楽しみ方や
活用支援コンテンツ配信
ロボホン
ゼミナール

LTV最大化

伝える
紹介獲得
オーナー様のファンベース
によるコミュニティ形成
アンバサダー
制度

繋がる
コミュニティ定着
「うちの子ロボット」
ふれあいの場
ロボホン
オーナー会

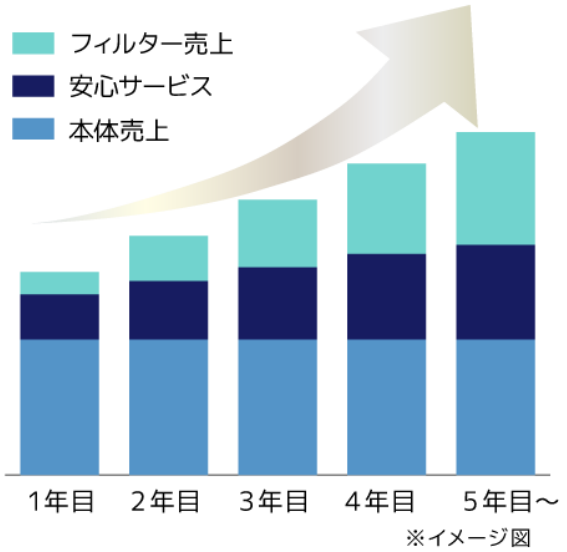
ターゲット市場 65歳以上 約3,600万人 ＋ 見守り世代（40-50代）約3,400万人

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

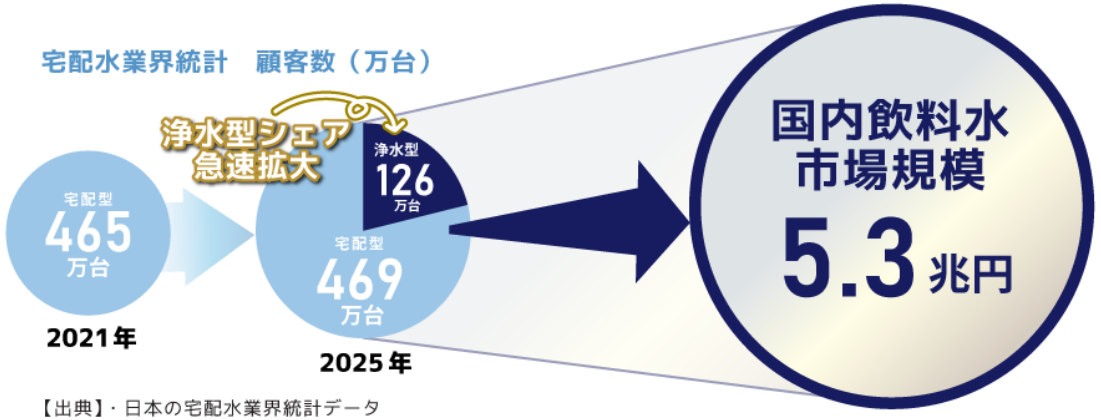


※イメージ図

×

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



【出典】・日本の宅配水業界統計データ
https://jdsa-net.org/data/statistics/

【出典】・矢野経済研究所

健康意識の高まり × インフラ化の進展 × サステナブルな選択へ

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

2027年3月末の総店舗数90店舗を目標に、FC展開と収益性改善を両立



成長戦略 01

FC事業の拡大

- FC 新規出店の推進
- 催事買取の FC 拡大強化

成長戦略 02

直営店舗の収益性向上

- 集客施策の最適化による費用対効果の向上
- 接客・査定力の向上による店舗収益力の強化

店舗網の拡大と収益構造の改善により、事業全体の収益性向上を目指す

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

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

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

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

シナジー効果

- 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2四半期業績

3. 成長戦略

4. 参考資料

会社概要

1996年
設立

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

大阪市中央区道修町 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

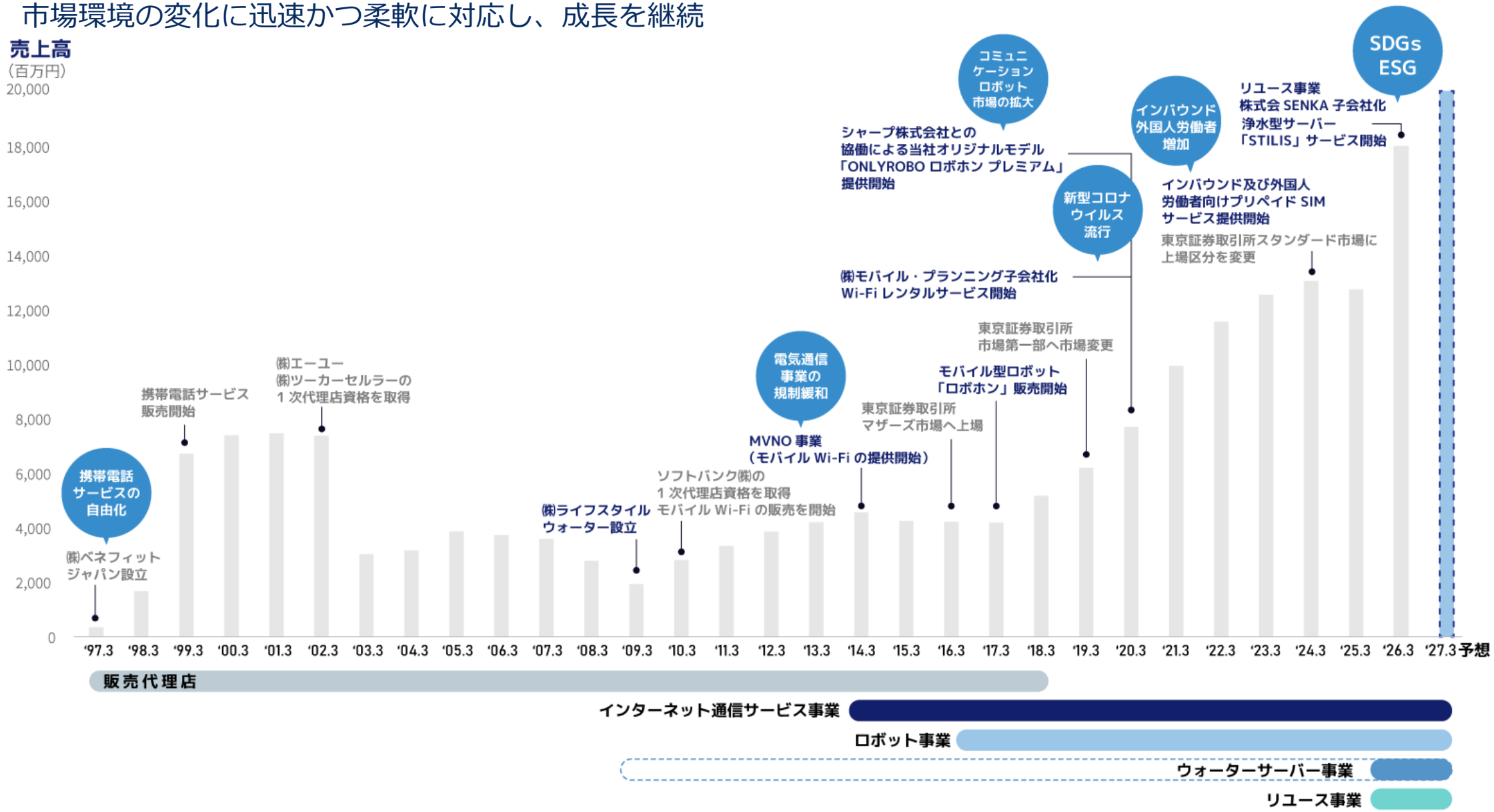
680百万円
（2026 年 3月末）

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



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）

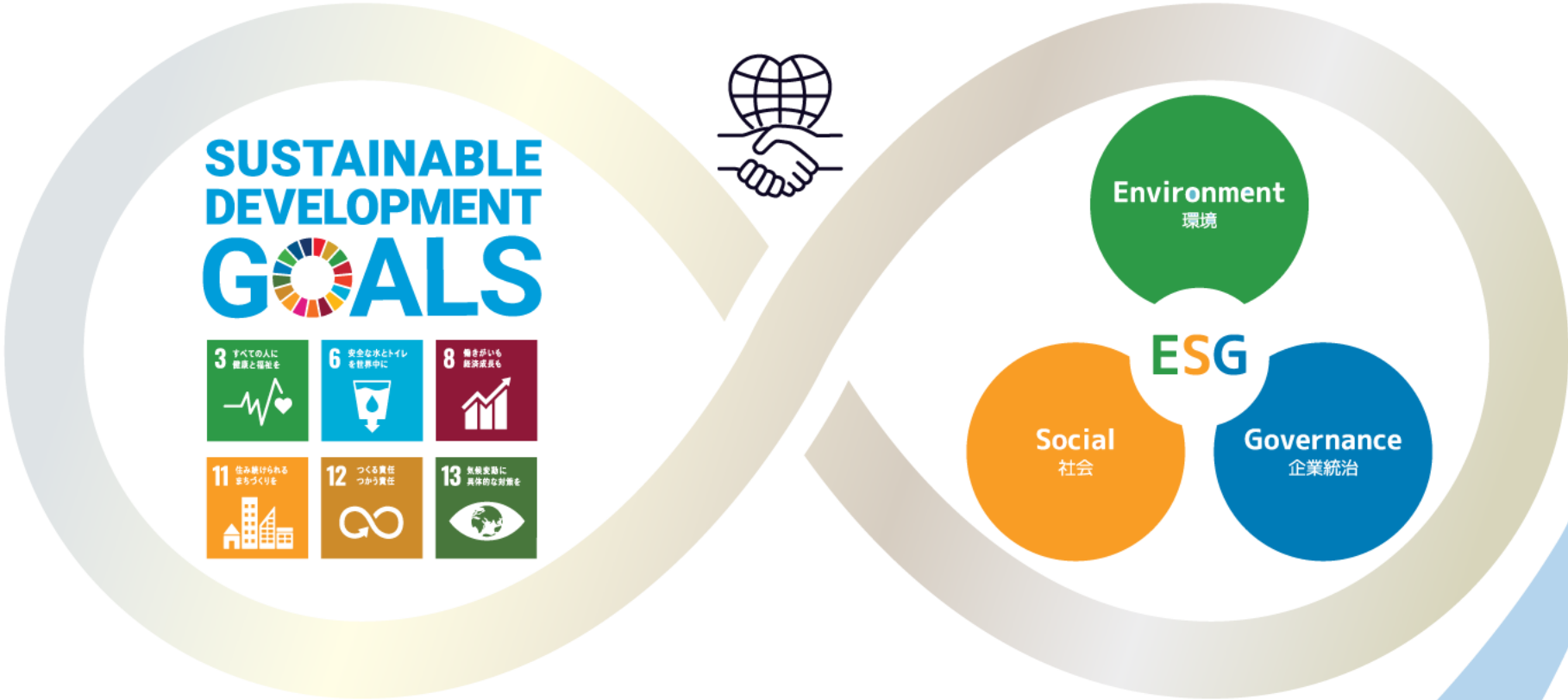
PBR
1.2 倍
（2026 年 3月末）

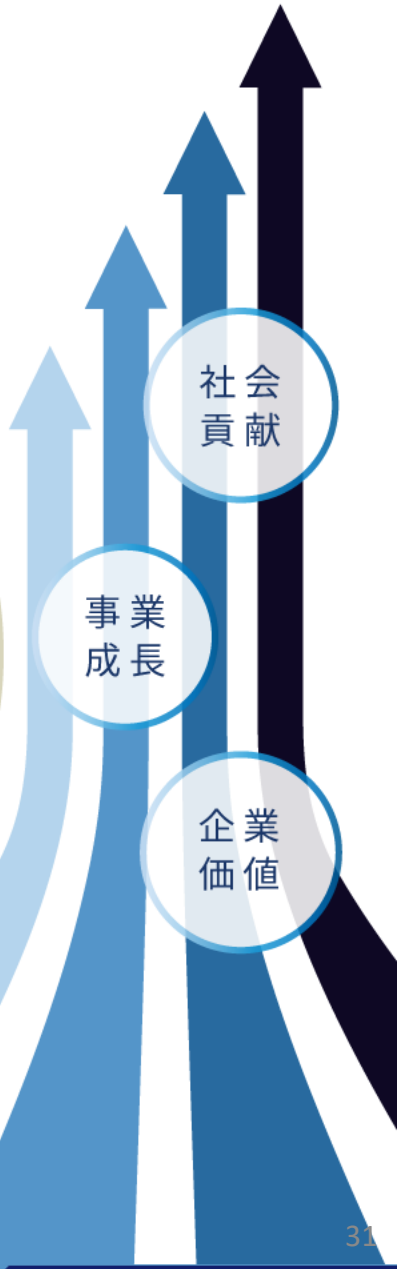
ROE
12.0%
（2026 年 3月期）

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

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

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。

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