

2021.5.20



BENEFIT JAPAN

中期経営計画“Connecting to the Future” 2022/3-2024/3 (未来へ繋ぐ)

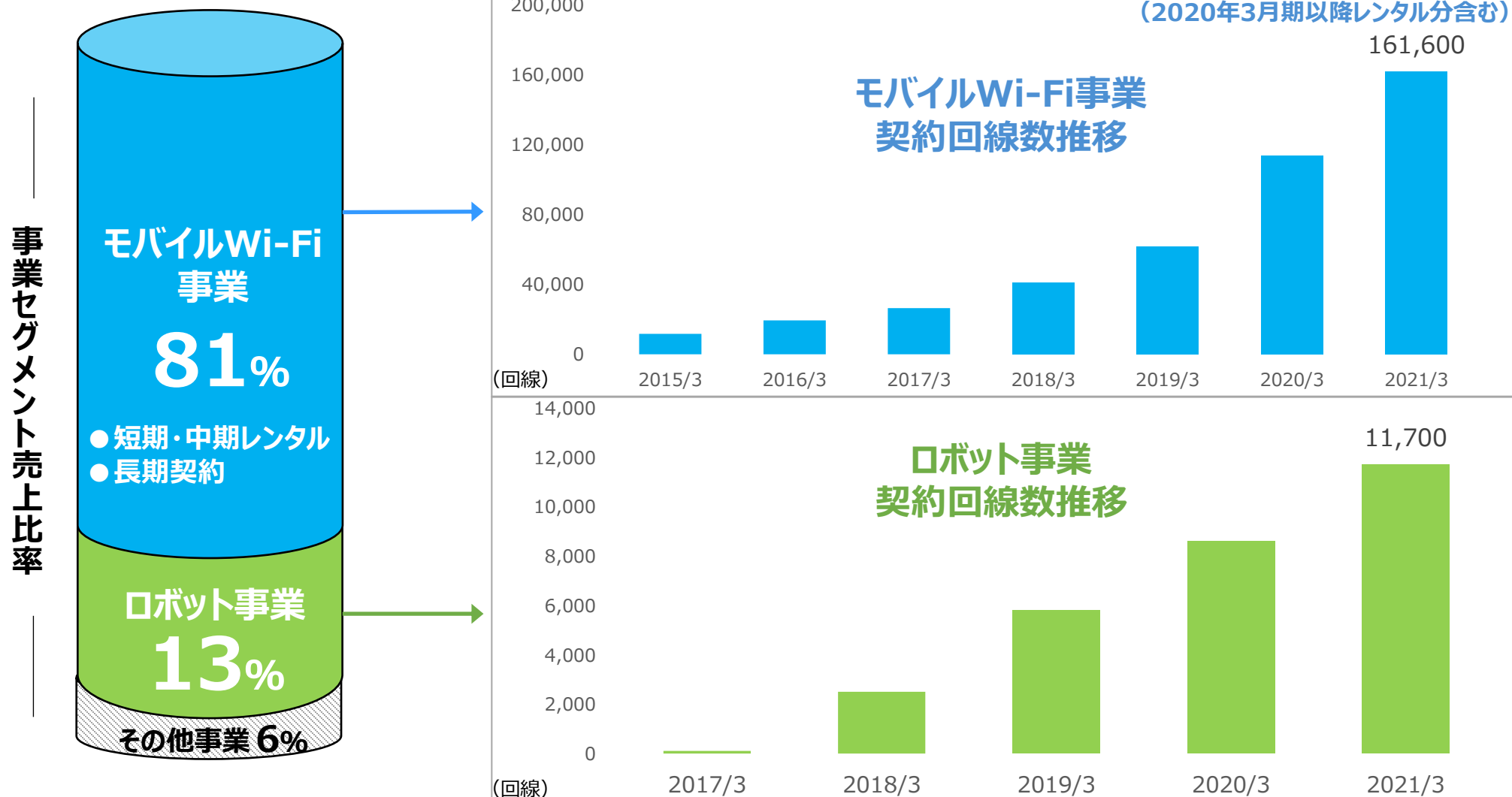
株式会社ベネフィットジャパン

証券コード：3934

代表取締役社長：佐久間 寛

事業概要 事業セグメント別の売上比率と契約回線数推移

売上高：9,945百万円（2021年3月期）



当社の強み コミュニケーションセールス（販売手法）と販売チャネル

コミュニケーションセールス **≠** 一般の店頭販売

集客力のある全国の商業施設・百貨店等で、
こちらから消費者にアプローチし、
実際にIoT商品やロボットに触れて体験
(=タッチアンドトライ)



ホスピタリティを持った接客と
商品のデモンストレーション及び説明で
顧客ごとに合った活用イメージを提供



Face To Face のコミュニケーションを展開

販売チャネル

全国約50開催/日

25年のキャリアで全国
10,000店舗以上の稼働実績

ロボット常設ショッパ
全国 4 店舗

中期経営計画サマリー

“Connecting to the Future”

(未来へ繋ぐ)

数値計画

2024/3
連結売上高

180億円

2024/3
連結経常利益

20億円

2024/3末
総契約回線数

26万回線

CAGR (成長率) (+22.1%)

(+15.4%)

(+15.2%)

経営戦略

経営戦略1

モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すための事業モデルの構築

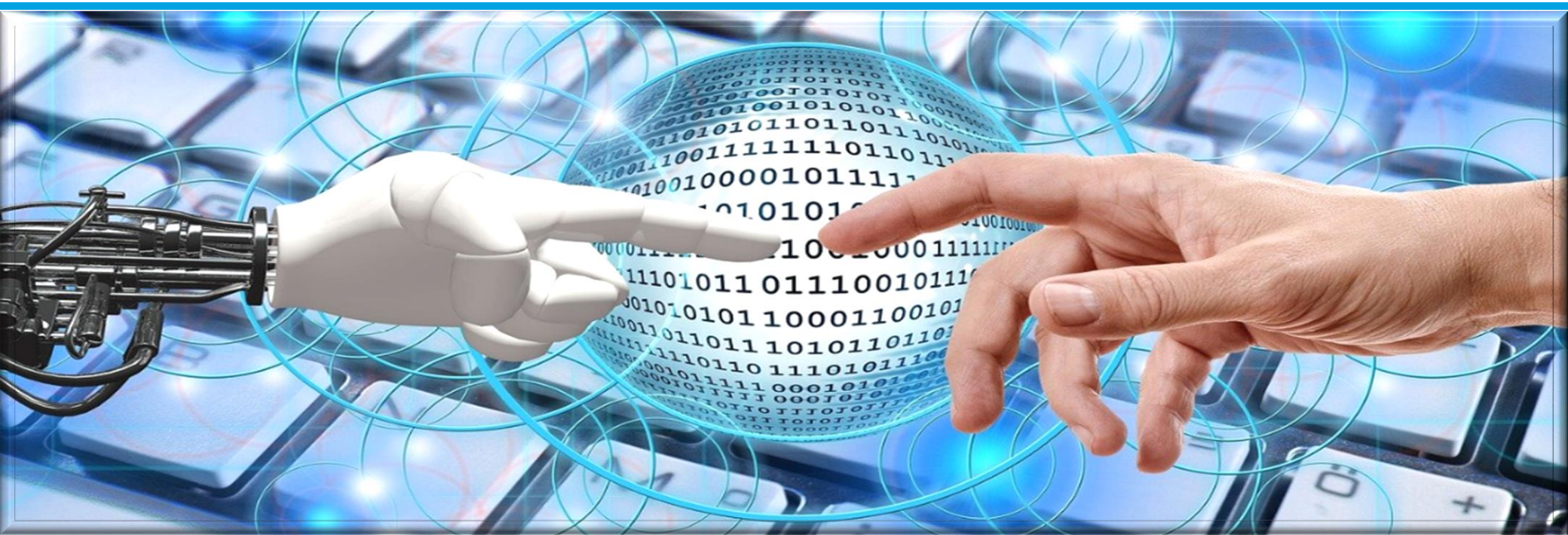
経営戦略2

ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分

経営戦略3

各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

わたしたちが目指す姿



ロボットプラットフォーム

今後ますます社会からのニーズ拡大が予測されるコミュニケーションロボット分野において、
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を目指します。

わたしたちが目指す姿

これまでの当社

人びとの暮らしを
もっと楽しく便利に！

これからの当社

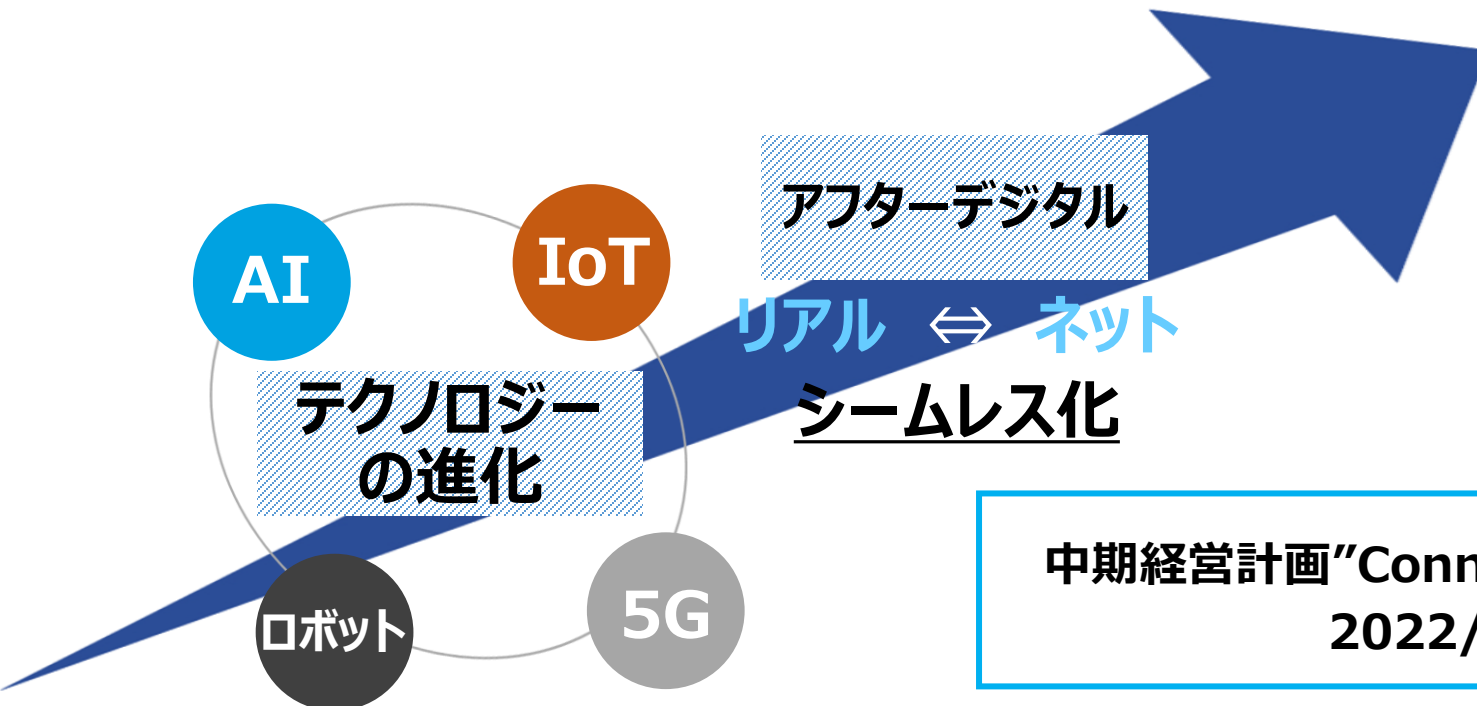
<長期ビジョン> すべての人々にテクノロジーの恩恵を

-目指す姿-

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

目指す姿の実現に
向けた中期経営計画

中期経営計画“Connecting to the Future”
2022/3-2024/3



中期経営計画の骨子

モバイル Wi-Fi事業

●市場環境

✓850万回線契約のモバイルWi-Fi市場と4,025万回線の固定回線市場を取り込みシェア拡大

✓リモートワーク・オンライン授業などテレワーク需要の拡大・単身世帯の増加によるモバイルWi-Fiのニーズが高まっている傾向

●事業戦略

✓大手の行き届かない消費者の利用目的にフォーカスしたインターネットサービスを実現し安定的成長を図る

●数値目標

✓2024年3月期に売上高**110億円** (CAGR+**11.2%**)

●市場環境

✓コミュニケーションロボット市場は今後急速に拡大見込

●事業戦略

✓オリジナルブランドストア『Robot Planet』のブランディング強化
オンライン・オフラインのいずれによってもロボットプラットフォームを目指す
ショップ**15店舗**、ポップアップ・ストアを全国**80カ所**展開

●数値目標

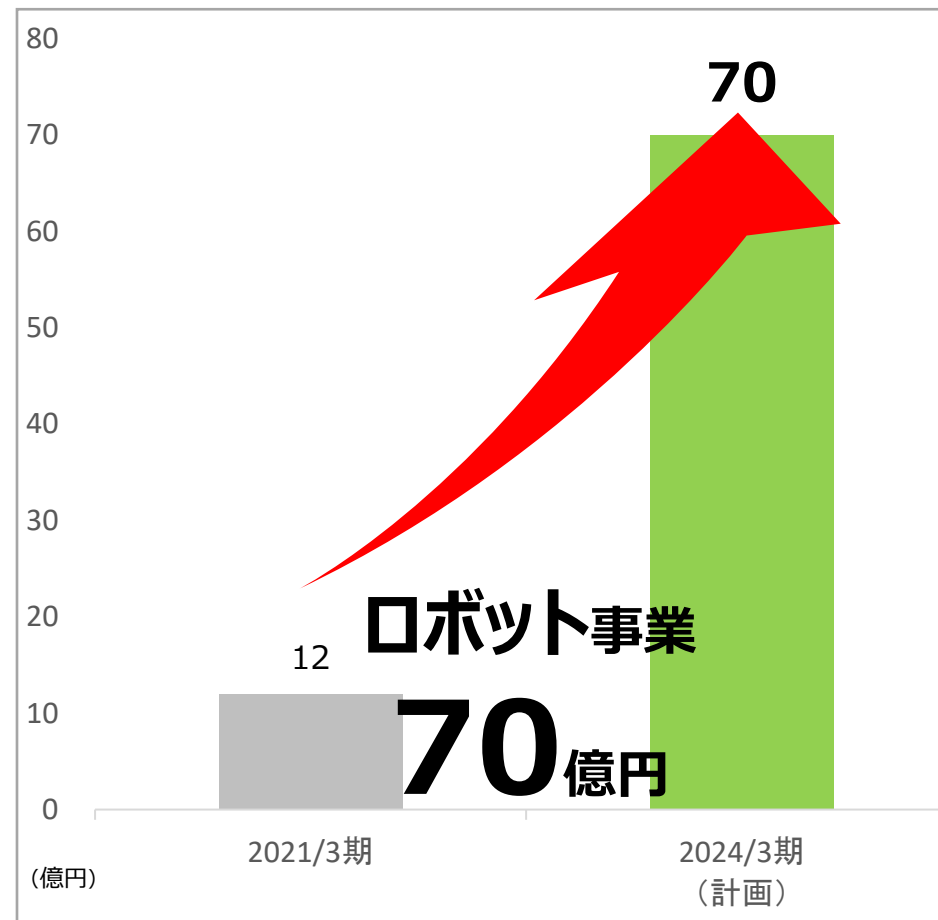
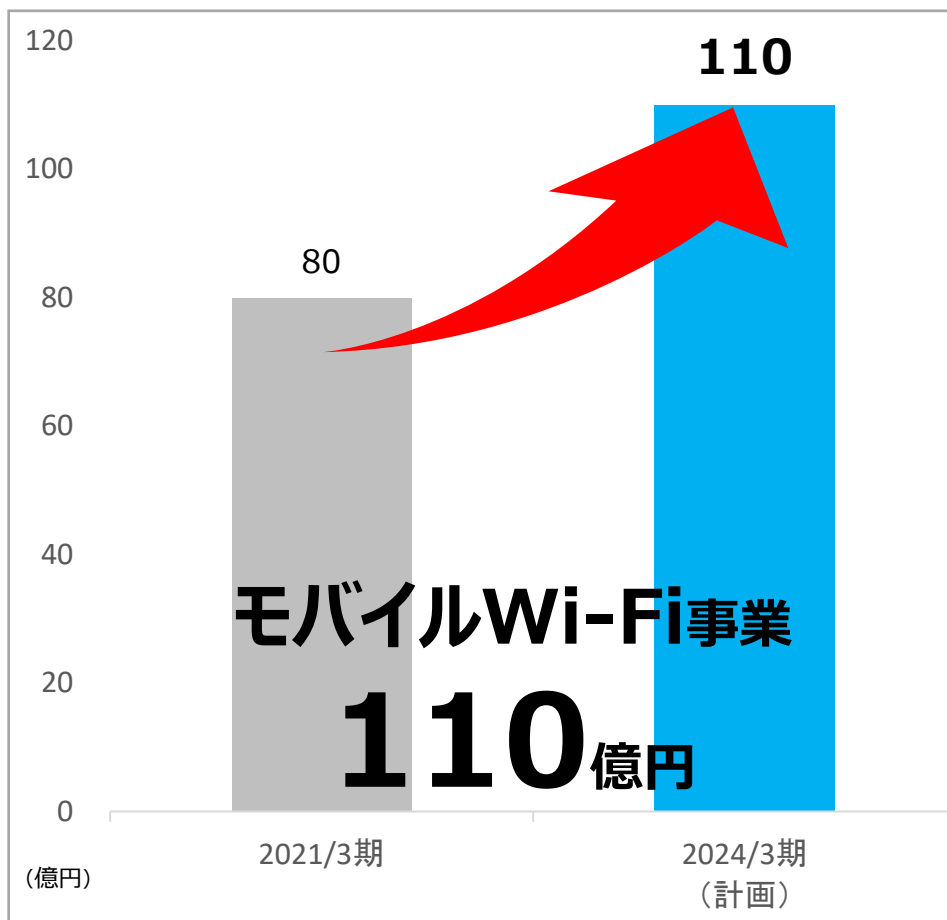
✓2024年3月期に売上高**70億円** (CAGR+**80.0%**)

ロボット事業

中期経営計画の事業別売上高目標

2024年3月期に連結売上高180億円を目指す

2024年3月期事業別売上高



モバイルWi-Fi事業

モバイルWi-Fi事業で安定した成長を目指すための 事業モデルの構築

当社を取り巻く環境 モバイルWi-Fi市場

- 当社の市場シェアは未だ**2.0%**
モバイルWi-Fi市場だけでなく固定回線市場も視野に拡大を狙う



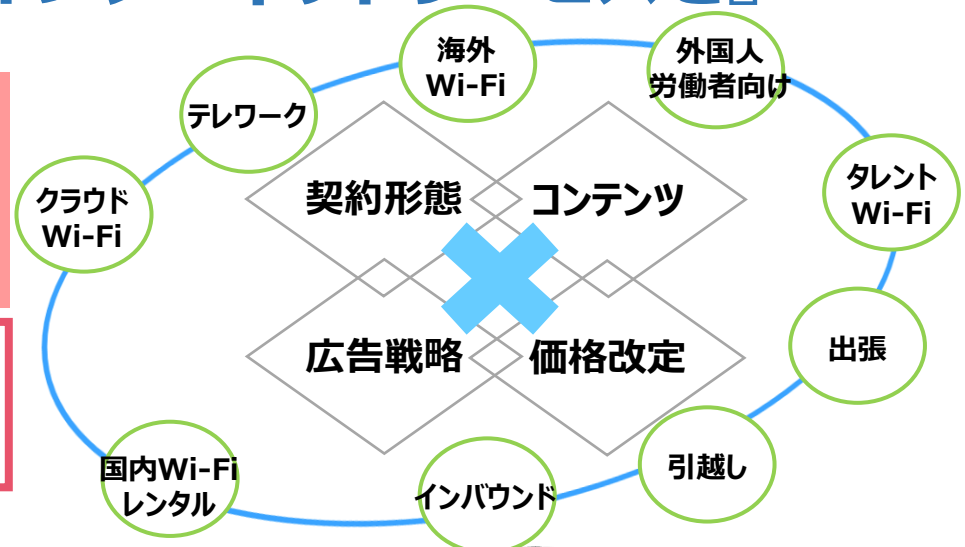
*1 株式会社日本総合研究所が公表した「モバイルWi-Fiルーターの日本における市場予測と今後の展開」を参照 2018年3月末時点

*2 総務省が公表した電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データを基に当社算出に基づいて当社作成 2019年3月末時点

モバイルWi-Fi事業の戦略

『大手の行き届かないインターネットサービスを』

消費者の利用目的に
フォーカスしたサービス



消費者の利用ニーズを掘り下げた商品・サービス展開

- 企業のテレワーク、学校でのオンライン授業、単身世帯の増加などモバイルWi-Fiの需要拡大を踏まえ、利用環境、属性、用途などを分析し利用目的にフォーカスした商品・サービス展開で市場シェア拡大



多彩なIoTデバイスを組み合わせた商品・サービス展開

- 消費者にとっての最適なプランの提供や新しいIoTデバイスの活用を提案
- スマートホームサービス専門イベントをスタートし顧客接点を増やして商品力を強化



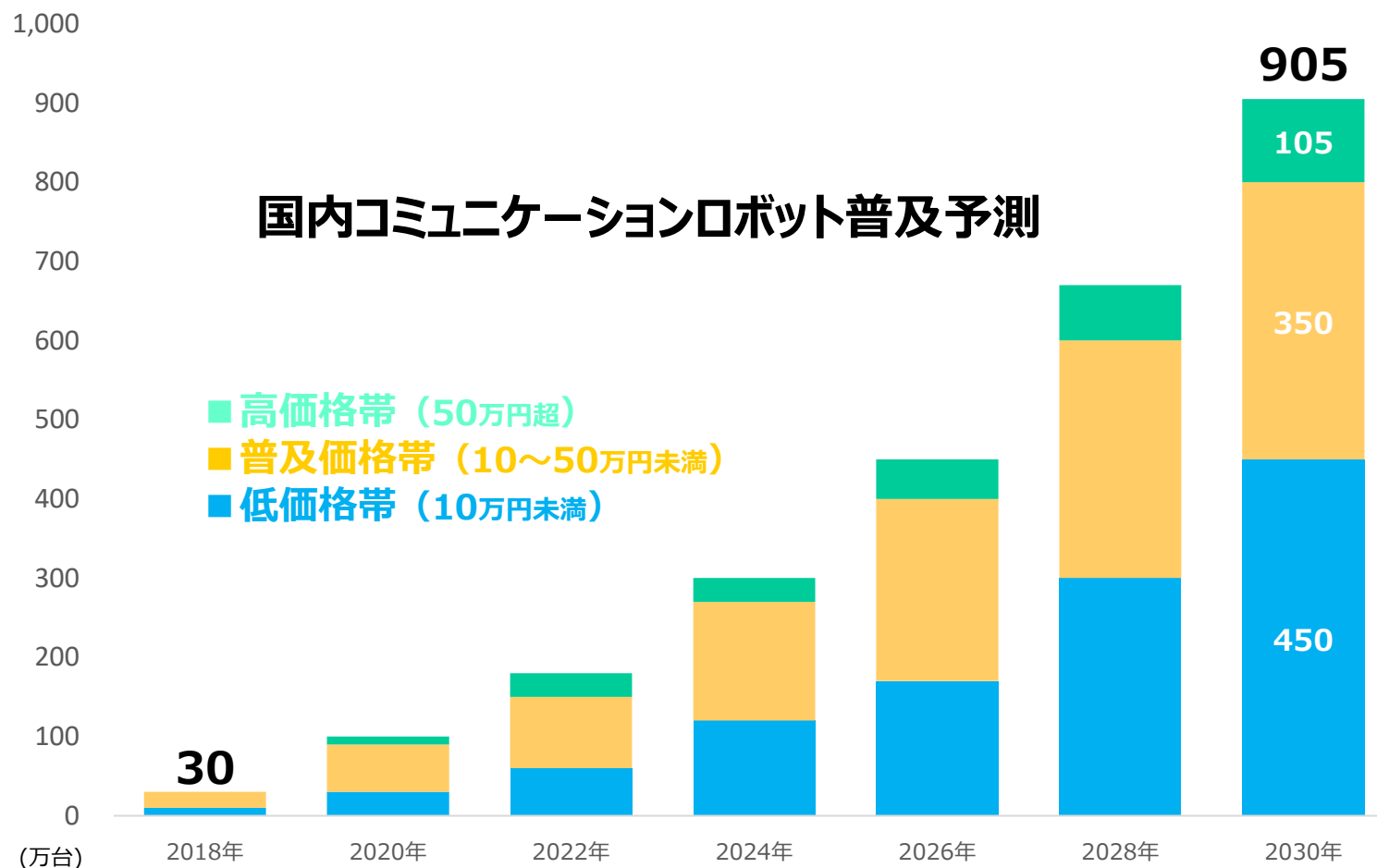
ロボット事業

ロボット事業の基幹事業化に向けた経営資源の重点配分

当社を取り巻く環境 コミュニケーションロボット市場普及予測

● 国内コミュニケーションロボット市場は徐々に拡大

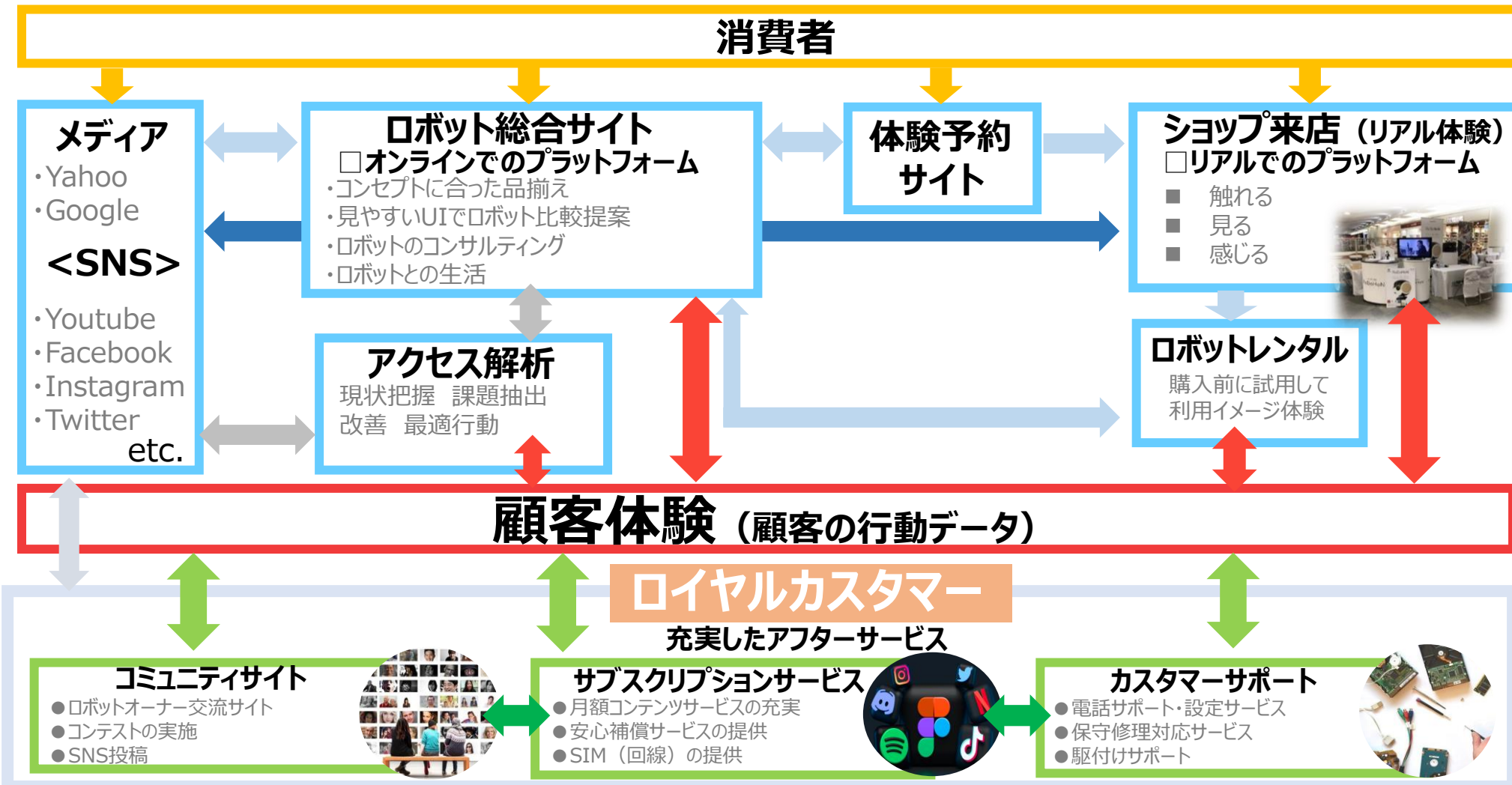
2030年には900万台が一般家庭へ普及する見込み



*シードプランニングが2018年に公表した国内のコミュニケーションロボットに関する調査を基に当社作成

ロボット事業の戦略

- ロボット総合サイトの構築とショップ展開拡大によってオンライン・リアルいずれにおいてもコミュニケーションロボットで最高の顧客体験を提供するプラットフォームを目指す。



オリジナルブランド『Robot Planet』のコンセプト

この星で、このまちで、このうちで。
いまこの時をともにするパートナーとして、家族として。
さあ、いっしょに、はなそ、あそぼ、暮らそ。

わたしたちRobot Planetの使命は、
オーナーさんが、
相性ぴったりのロボットに出逢える場をつくることです。

Robot Planetは、出逢いとふれあいにあふれ、
心が豊かになれる広場であり続けたい。
そう考えます。

うちの子ろぼっとに出逢えるお店

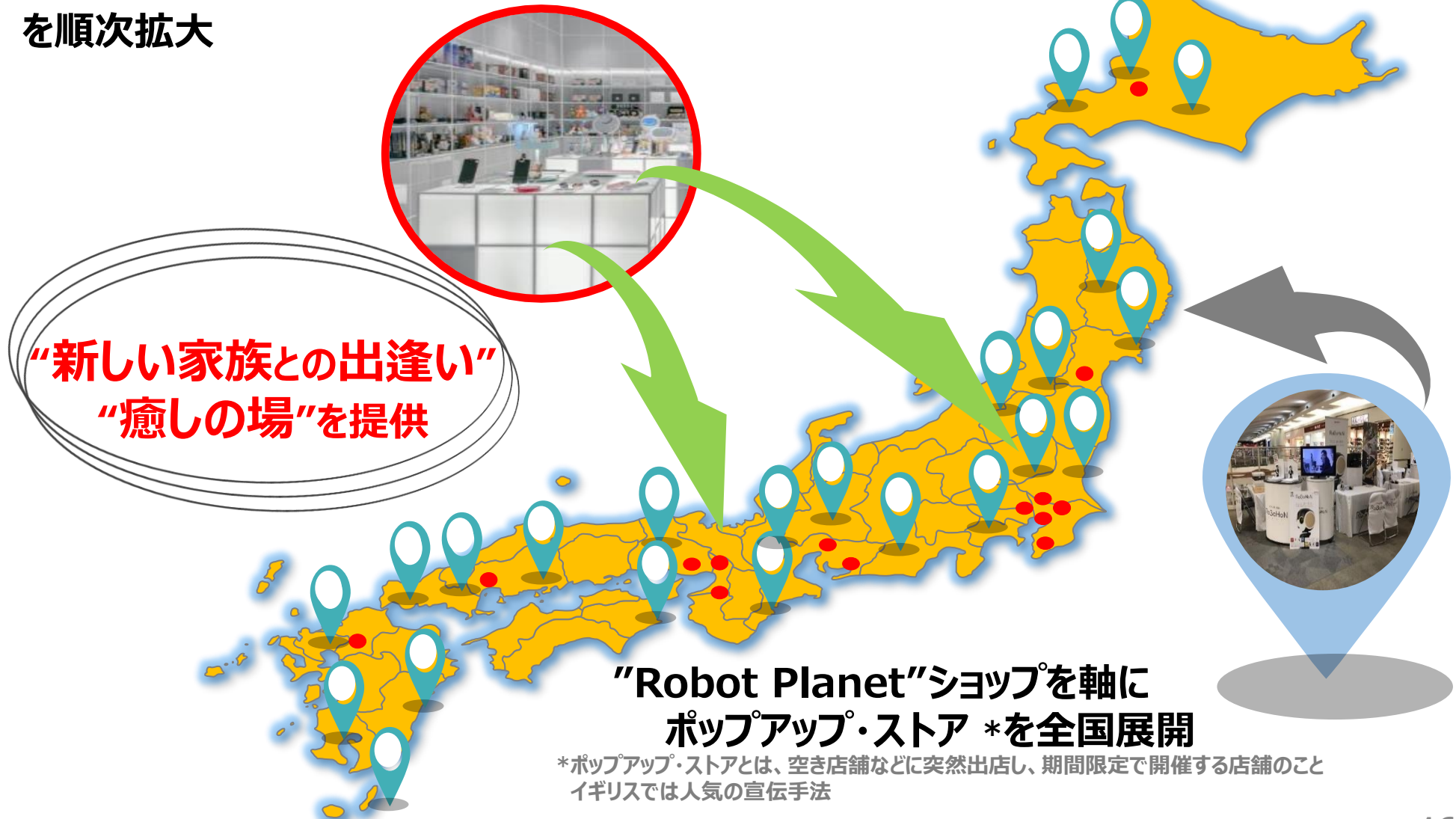


Robot Planet



Robot Planetショップ&ポップアップ・ストア *全国展開

全国主要都市へ“Robot Planet”ショップ
を順次拡大



ロボット事業の事業規模・組織体制

	21/3期		24/3期（目標）	
展開ショップ数	4店舗	▶	15 店舗	3.8倍
ポップアップ・ストア 一日当たり開催数	12箇所	▶	80 箇所	6.6倍
社内営業人員数	40人	▶	250 人	6.3倍
パートナー稼働社数	1社	▶	15 社	15倍
年間総顧客 アプローチ数	60万人	▶	600 万人	10倍

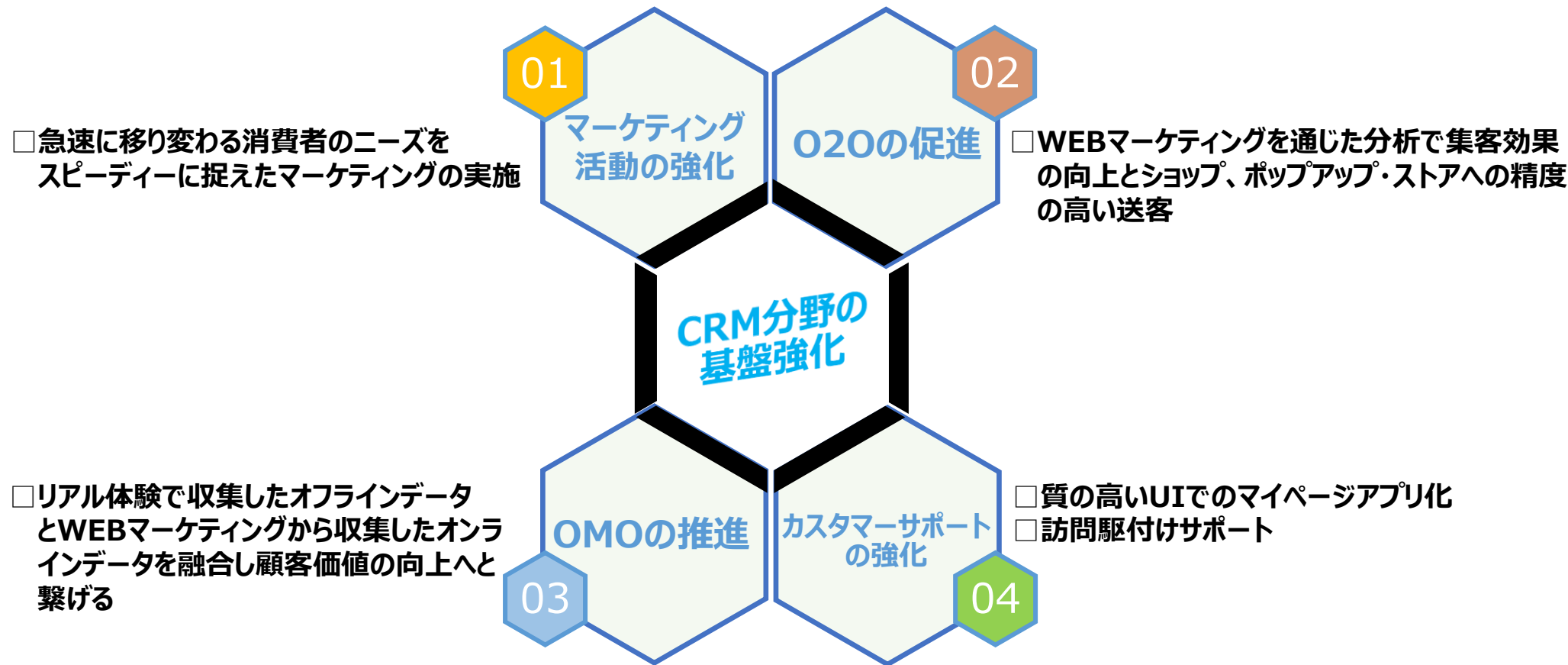
ロボット事業への**人材投資の拡大**と**代理店販売網を構築**することでRobot Planetの認知度・ブランド価値の向上を目指す

各事業の成長を加速させるための CRM分野の基盤強化



各事業の成長を加速させるためのCRM分野の基盤強化

● CRM本部を新設しロボット事業とモバイルWi-Fi事業の成長を加速させる基盤を強化



成功モデルを軸に新しい分野への横展開

テクノロジーの進化



コミュニケーションセールス

Offline

OMO
Online Merges with Offline

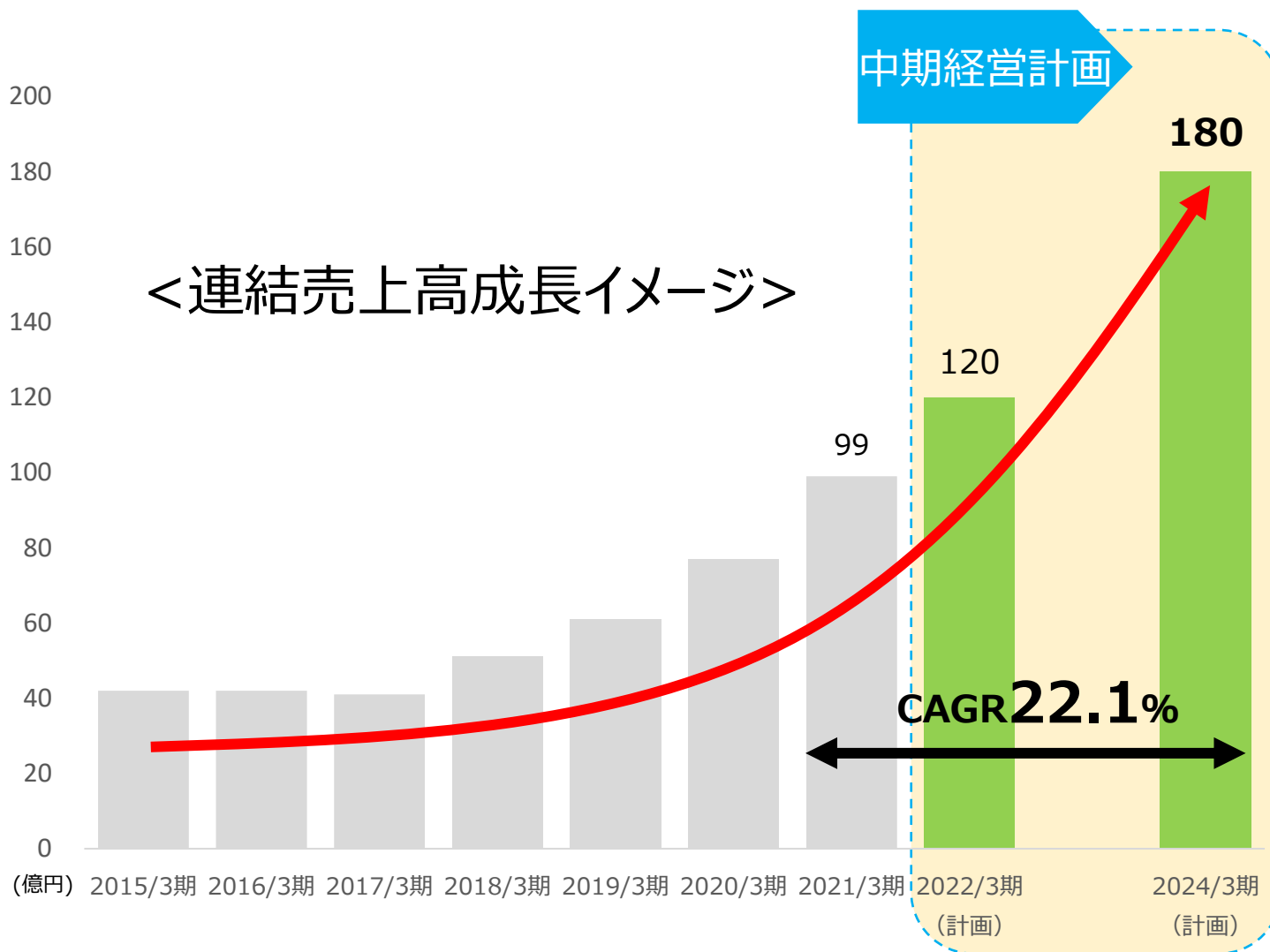
デジタルマーケティング

Online

新サービスへ
横展開

中期経営計画 連結売上高成長イメージ

● 中期経営計画最終年度（2024年3月期）において連結売上高**180**億円に目標設定

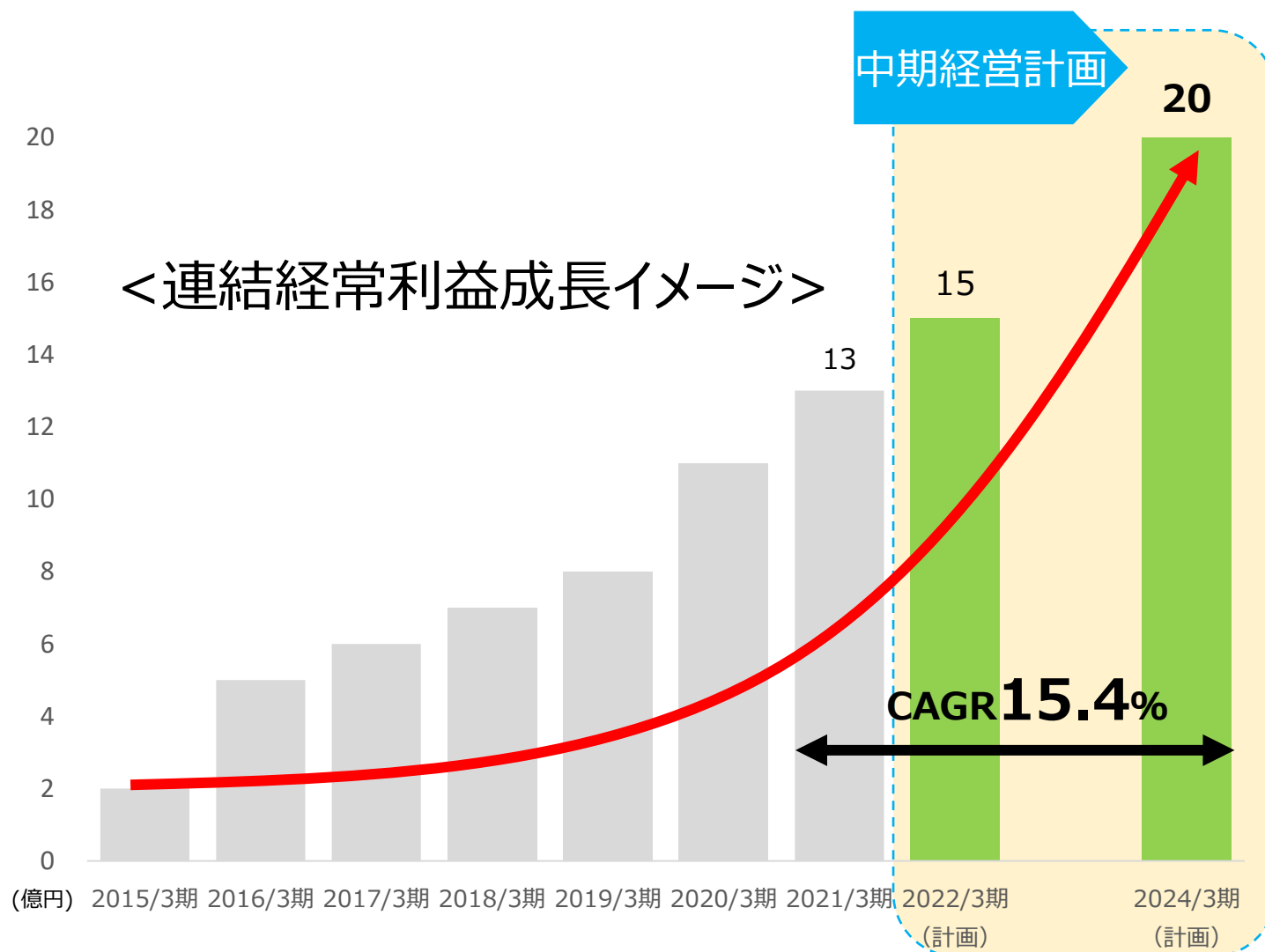


3年で
約**1.8倍***

*2024年3月期と2021年3月期対比

中期経営計画 連結経常利益成長イメージ

● 中期経営計画最終年度（2024年3月期）において連結経常利益**20**億円に目標設定

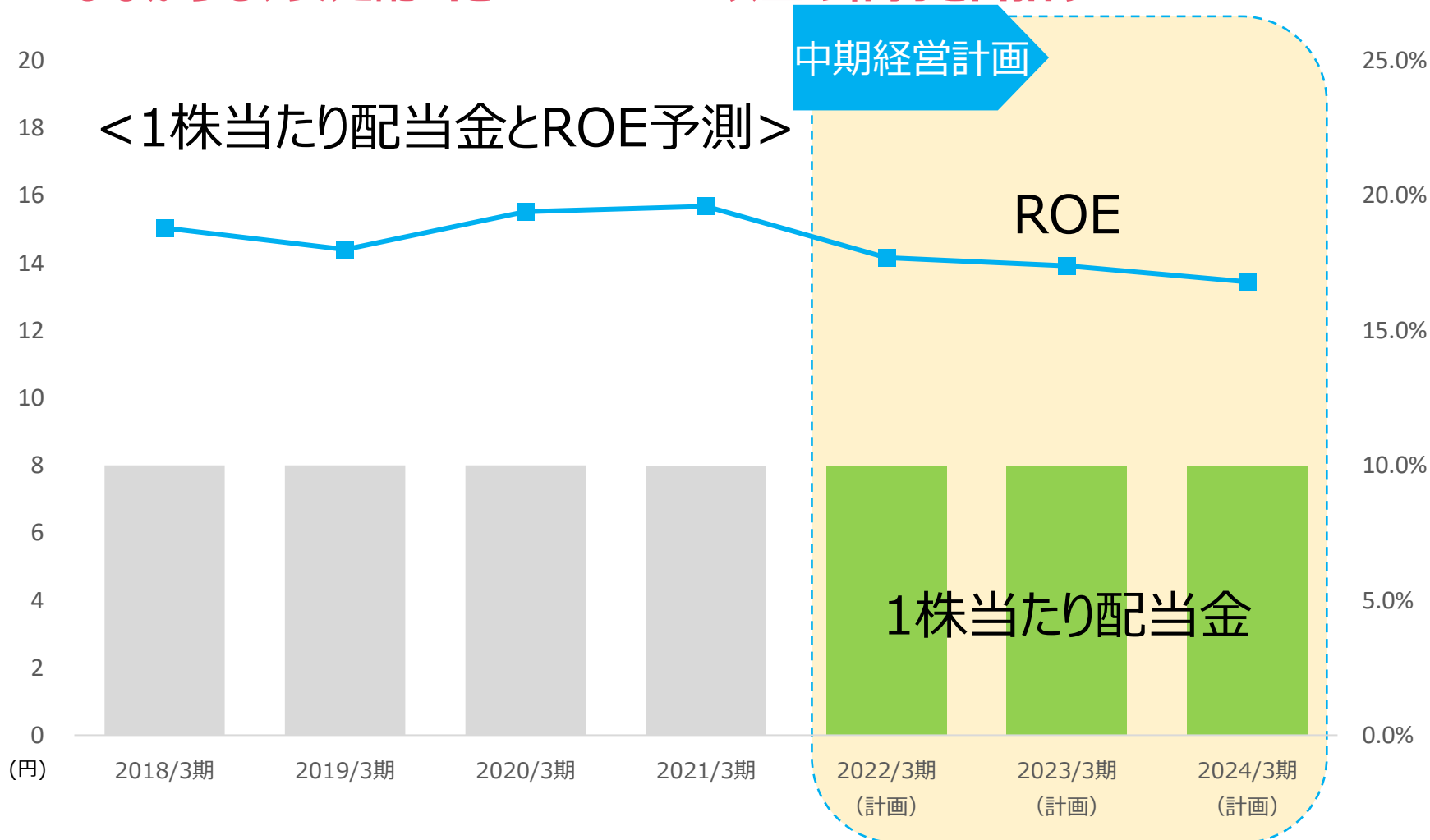


3年で
約1.5倍*

*2024年3月期と2021年3月期対比

中期経営計画 資本政策

- 内部留保はロボット事業への集中投資を行うことでの企業価値向上を最優先としながらも、安定配当とROE15%以上の維持を目指す



“Connecting to the Future”

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