

2026 3月期

(2025年4月1日～2026年3月31日)

第3四半期 決算説明資料

株式会社ベネフィットジャパン

証券コード：3934



目次

1.会社・事業紹介

2.2026年3月期 第3四半期業績

3.成長戦略

4.株主還元方針

1.会社・事業紹介

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

大阪市中心区道修町 1-5-18
朝日生命道修町ビル 2F

事業所

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

658 百万円
(2025年3月末)

従業員数

連結 **318** 名
(2025年3月末)

通信事業（MVNO）の安定成長を軸に新たなテクノロジーの価値を届ける

当社とは

ビジョン

目指す姿

仮想移動体通信事業者
（MVNO）として
多様な通信サービスを
多岐にわたるルートで
提供しています

すべての人々に
テクノロジーの
恩恵を

お客様の
暮らしに寄り添う
ライフスタイル
パートナー

事業紹介

これら4つの事業を通じて、お客様の暮らしに寄り添う
ライフスタイルパートナーを目指します



インターネット通信サービス事業

笑顔でつなぐ、みんなの未来。

基幹事業であるモバイル Wi-Fi、SIM、eSIM といったサービスを、個人顧客を中心に法人顧客や外国人労働者・観光客の方々まで、幅広いターゲットに提供
MVNE として回線の卸も展開



ロボット事業

話せる安心、そばにいる喜び。

家庭用コミュニケーションロボットの認知から体験・販売、購入後の楽しみ方やオーナー同士の情報共有まで展開
生成 AI の発展により、ロボットの会話は今後さらに高度化が見込まれ、少子高齢化に対応するサービスを展開



ウォーターサーバー事業

暮らしに潤いを、便利と安心をお届け。

天然水宅配に加え、ボトルの交換が不要という利便性や月額定額制でリーズナブルな経済性が評価されている浄水サーバー事業に参入
ウォーターサーバー市場でも急成長中の分野



リユース事業

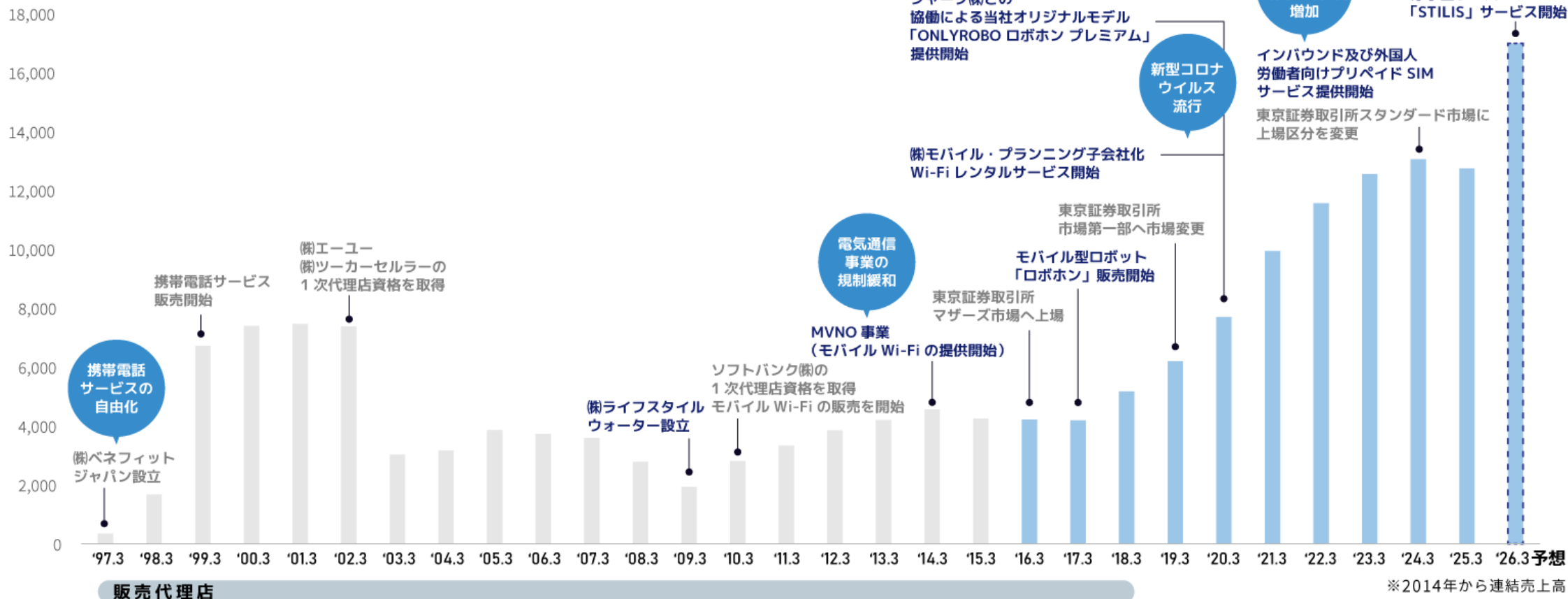
循環するモノで、広がる笑顔。

オールジャンル対応の買取専門店の展開し、SDGs（持続可能な開発目標）にも貢献
店舗網やパートナー企業との連携を活かしてサービスを拡大し、リピーター率 30% 以上と高い信頼性を持つ成長事業

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)



販売代理店

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

2025
3月期

連結売上高

127 億円
(2025年 3月期)

ストック売上高

売上高構成比 62 %
78 億円
(2025年 3月期)

ロボット事業売上高

国内トップクラス
25 億円
(2025年 3月期)

連結経常利益

12 億円
(2025年 3月期)

自己資本

79 億円
(2025年 3月末)

自己資本比率

66.8 %
(2025年 3月末)

ROE

11.0 %
(2025年 3月期)

従業員数

318 名
(2025年 3月末)

拠 点

販売ネットワーク
10,000 店舗超
(2025年 3月末)

取扱店舗

1,600 店舗超
(2025年 3月)

総契約回線数

28 万回線超
(2025年 3月)

2.2026年3月期 第3四半期業績

業績ハイライト（第3四半期）

2026
3月期
3Q



総契約回線数

過去
最高

31.8 万回線

前期比

+16.5%



連結売上高

過去
最高

12,822 百万円

前期比

+35.3%



連結経常利益

1,110 百万円

前期比

+24.6%



インターネット通信
サービス事業

売上高 8,012 百万円

営業利益 1,014 百万円



ロボット事業

売上高 2,116 百万円

営業利益 192 百万円



ウォーターサーバー事業

売上高 1,067 百万円

営業利益 191 百万円



リユース事業

売上高 1,532 百万円

営業利益 12.6 百万円

連結損益計算書（第3四半期）

当第3四半期累計期間は、インターネット通信サービス事業の獲得件数増加により、総契約回線数が31万回線を突破し過去最高を更新したほか、ロボット事業の黒字転換や新規事業が急速に成長。

売上高12,822百万円（前年同期比35.3%増）、経常利益1,110百万円（同24.6%増）と大幅な増収増益を達成しました。

（百万円）

連結業績	25年3月期 3Q	26年3月期 3Q		
	実績	実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
売上高	9,474	12,822	+ 35.3%	+ 3,348
売上原価	4,004	5,443	+ 35.9%	+ 1,439
売上総利益	5,469	7,378	+ 34.9%	+ 1,908
販管費	4,583	6,285	+ 37.1%	+ 1,701
営業利益	886	1,093	+ 23.4%	+ 206
経常利益	890	1,110	+ 24.6%	+ 207
親会社株主に帰属する 四半期純利益	594	712	+19.9%	+118

連結貸借対照表 要約

2026年3月期第3四半期決算では、自己資本比率62.4%、ネットキャッシュは17.2億円。
純資産は84億円となり、1株当たり純資産も1,349円から1,428円に増加しました。

(百万円)

資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 3Q	増減額	負債純資産の部	25年3月期 決算	26年3月期 3Q	増減額
流動資産	11,045.2	12,297.5	1,252.2	流動負債	2,549.5	3,827.7	1,278.1
現金及び預金	4,229.7	3,714.6	△515.0	短期借入金	400.0	630.0	230.0
割賦売掛金	4,983.3	6,512.5	1,529.2	1年内返済予定の長期借入金	290.0	258.7	△31.2
その他	1,832.1	2,070.2	238.1	その他	1,859.5	2,938.9	1,079.4
固定資産	816.2	1,137.6	321.4	固定負債	1,371.3	1,202.4	△168.9
有形固定資産	182.9	216.5	33.5	長期借入金	1,285.0	1,105.0	△180
無形固定資産	178.3	358.1	179.8	その他	86.3	97.4	11.0
投資その他	454.9	563.0	108.0	純資産	7,940.5	8,405.1	464.5
資産合計	11,861.4	13,435.2	1,573.7	負債純資産合計	11,861.4	13,435.2	1,573.7

インターネット通信サービス事業

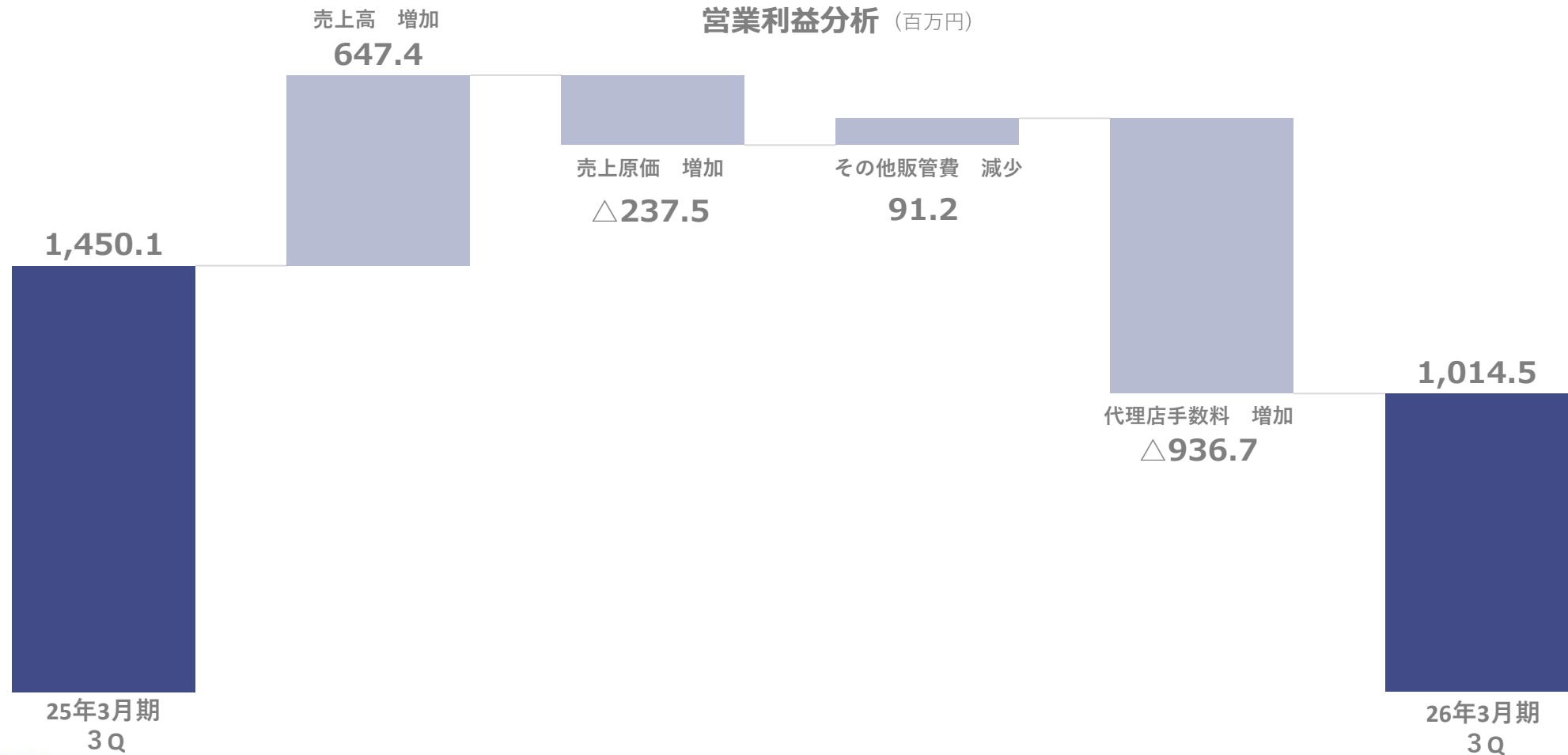
インターネット通信サービス事業では、モバイルWi-FiやプリペイドSIMに加え、eSIM、MVNEなど多様なサービスを展開しています。当第3四半期は、販売パートナー戦略（携帯ショップやテレマーケティング等）の奏功により、個人向けのモバイルWi-Fiの販売台数が大幅に増加しました。加えて、インバウンド需要の回復等を背景にSIM需要が拡大したほか、MVNEの新規契約数も堅調に推移しました。



多様な通信サービスを、複数チャネルで提供

インターネット通信サービス事業営業利益増減分析

販売パートナー戦略の奏功と需要の獲得により、契約回線数は過去最高の285,600回線を達成しました。収益面では、販売パートナー経由の新規獲得件数増加に伴い、代理店手数料が前年同期比で945百万円増加し、一時的に利益を圧迫したものの、将来の安定収益確保に向けた先行投資と位置付けております。



ロボット事業 ～『ロボットプラネット』が描く未来～

ロボット事業では「ロボットプラネット」を展開し、シニア層を中心にコミュニケーションロボットを提供しております。AI技術の進化と大手メーカーによる新ロボット投入で市場が活性化中、当社はこれを好機と捉え提案の幅を拡大。その結果、販売台数は前年同期比120%を達成しました。「家族やパートナー」としてのロボットを幅広く提案する「ロボットプラネット」のコンセプトを具現化する取り組みが、少しずつ前進しております。



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。

ロボットプラネットは、出会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。

ロボット事業 ～オーナー様のコミュニティ形成～

独自のオーナーコミュニティ戦略として、製品販売後の活用支援「ロボホンゼミナール」等を通じた『楽しむ』、オーナー同士の交流を図る「ロボホンオーナー会」での『繋がる』、既存オーナー様による「アンバサダー制度」を活用した『伝える』という3フェーズの施策を展開しております。

楽しむ



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



繋がる



「うちの子ロボット」ふれあいの場
ロボホンオーナー会



伝える



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

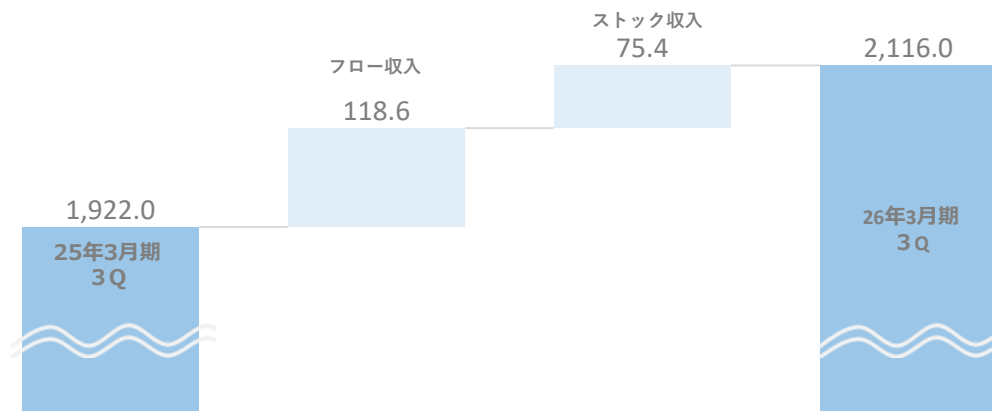


ファンとの関係性構築を通じた持続的な事業成長と、高い顧客満足度の両立を実現

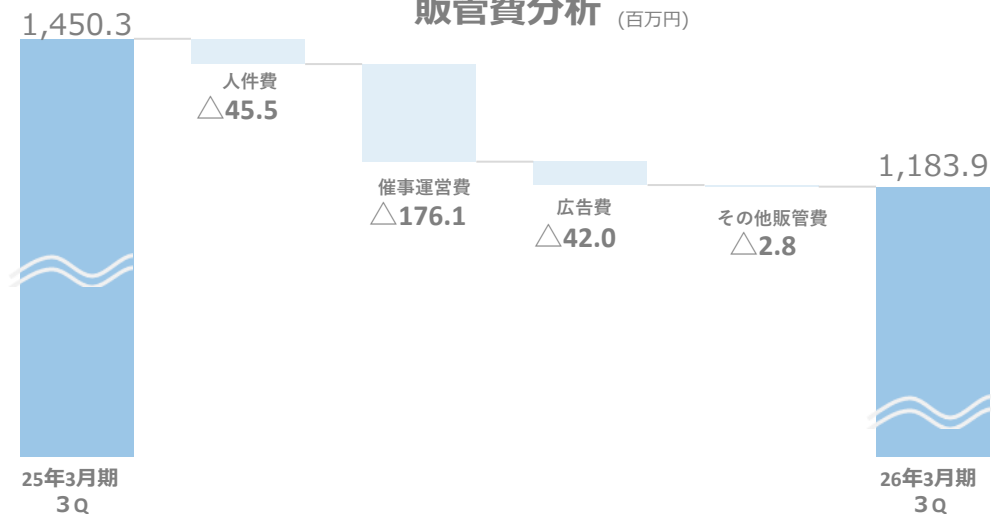
ロボット事業営業利益増減分析

前期から取り組んできた販売コストの適正化を継続し、コミュニケーションロボットの販売数を拡大させました。その結果、売上が着実に成長し、事業全体の安定性と将来の成長基盤が強化され、前年同期から大幅な黒字転換を達成しています。

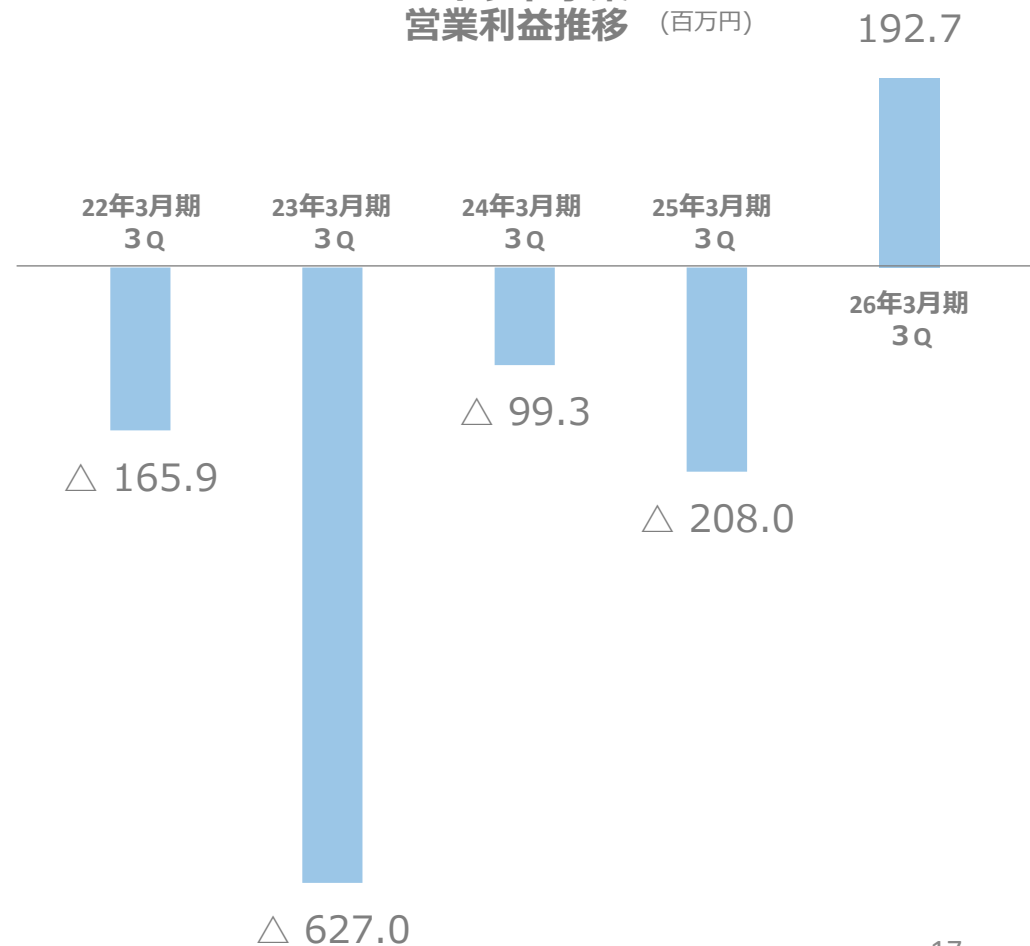
売上高分析 (百万円)



販管費分析 (百万円)



ロボット事業
営業利益推移 (百万円)



ウォーターサーバー事業

～ウォーターサーバー市場について～

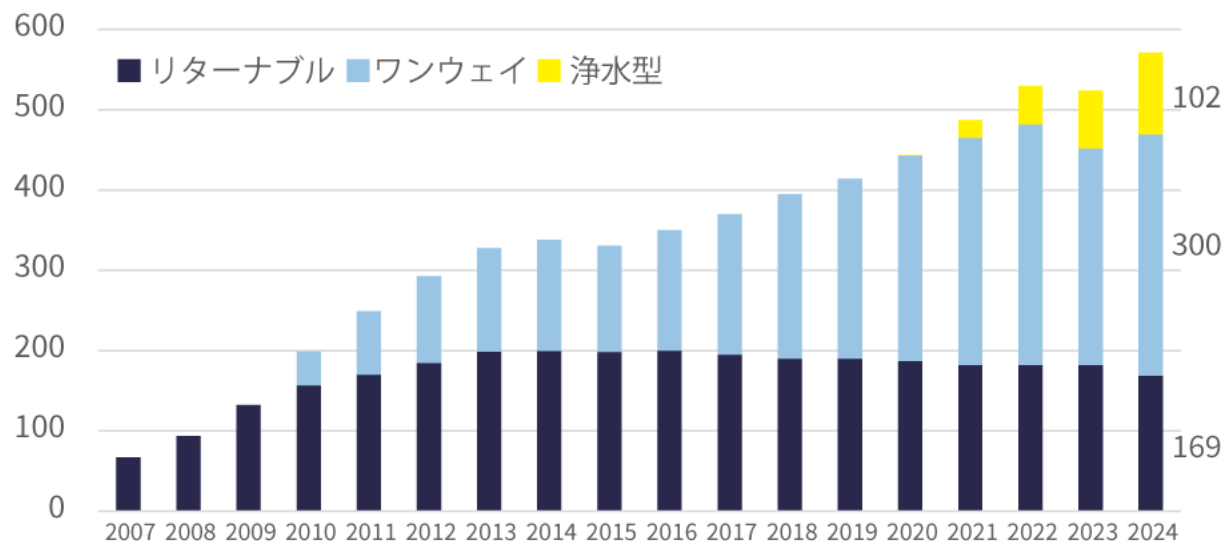
約570万世帯でウォーターサーバーが使用される中、浄水型ウォーターサーバーは、ボトルの交換が不要という利便性や月額定額制でリーズナブルな経済性が評価され、宅配水ユーザーからの切替、新規顧客開拓が急速に進む。（推定102万台）

当社はグループ会社を通じて17年間天然水宅配事業を行い、多くの経験と知見を取得。

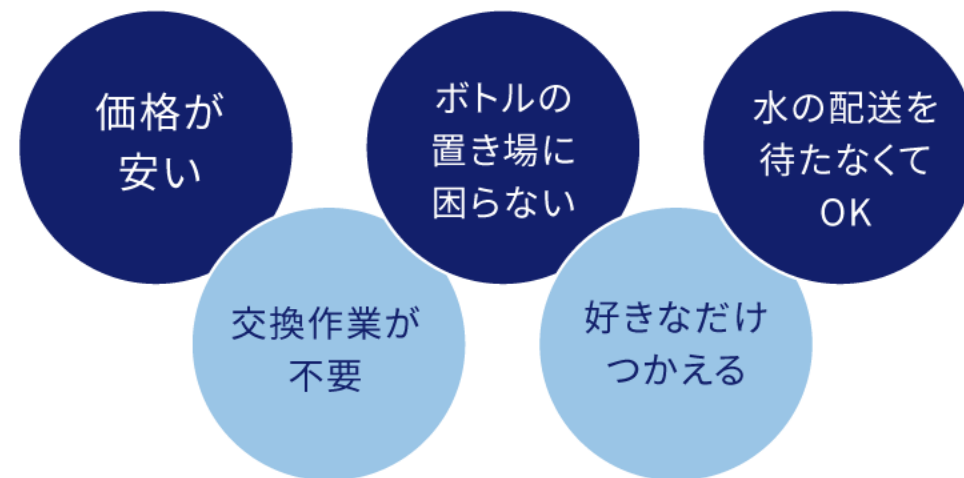
事業指針として「宅配水の生産工場」を保有せず事業展開していたため、浄水サーバーの展開に舵をきることが可能に。

業界全体 1年間で47万台増加の中
その6割超が浄水型!!

■ 宅配水業界統計 顧客数（万台） 【出典】・日本宅配水＆サーバー協会 宅配水業界統計（2024年度）
<https://jdsa-net.org/data/statistics/>
・矢野経済研究所推計



■ 浄水サーバーが受け入れられる理由



今や宅配水業界の成長を
牽引するのは浄水型サーバー！

浄水型ウォーターサーバーの販売スタート

天然水宅配に続き、2025年2月より投入を開始した浄水型ウォーターサーバー「STILIS（スタイリス）」は、業界トップクラスのスリムな設計が設置スペースを懸念されていたお客様の導入を後押しいたしました。また高性能浄水フィルターを搭載した「STILIS noah（スタイリスノア）」の投入を開始いたしました。

2025年
2月
START

STEP 1



スタイリス
STILIS
WATER SERVER

業界トップクラスのスリムな設計が設置スペースを懸念されていたお客様の導入を後押し。

業界トップクラスの
スリム設計※

※2026年1月時点、当社調べ

2025年
9月
START

STEP 2



スタイリス ノア

Noah
— STILIS —

PFAS※（PFOS及びPFOA）を含む23項目の物質を除去できる高性能浄水フィルターを採用。

毎日安心して美味しいお水をご利用いただけます。

※有機フッ素化合物

また大容量浄水フィルターのため、交換頻度が少なく、利便性の高さも人気の理由です。12ヶ月に一回の定期配送でお届けするので、交換のタイミングを忘れる心配ありません。

高性能浄水フィルターで
クリアでおいしいお水



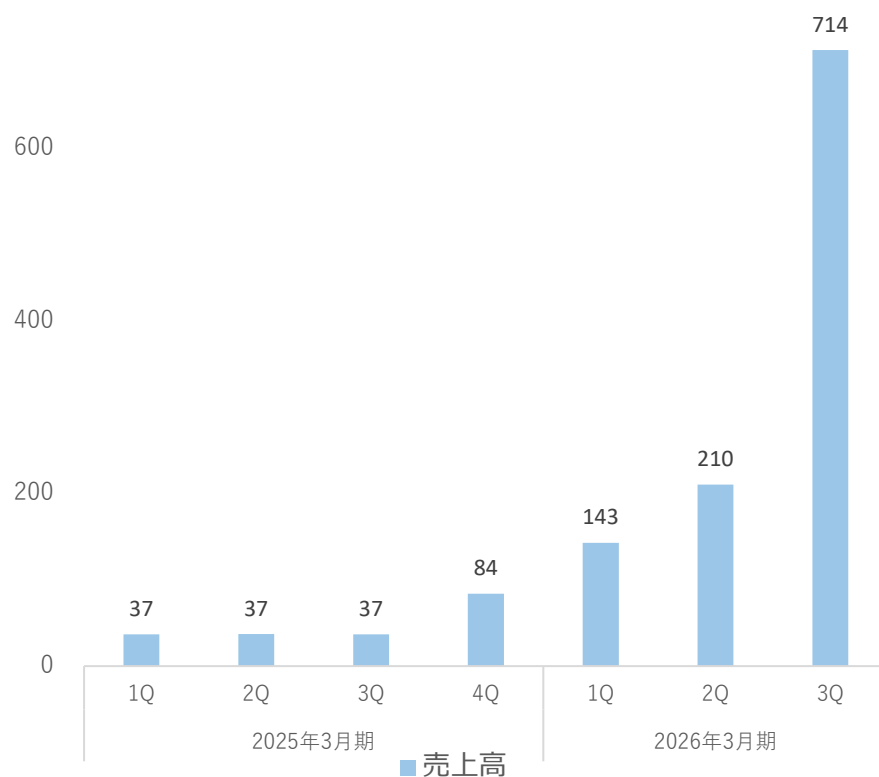
追加料金なし！使い放題！！月額 ^{どちらも} 3,000円（税込3,300円）

ウォーターサーバー事業売上高及び営業利益推移

浄水型ウォーターサーバー「STILIS noah」の投入により、売上高前年比863.9%増、営業利益418.4%増となりました。

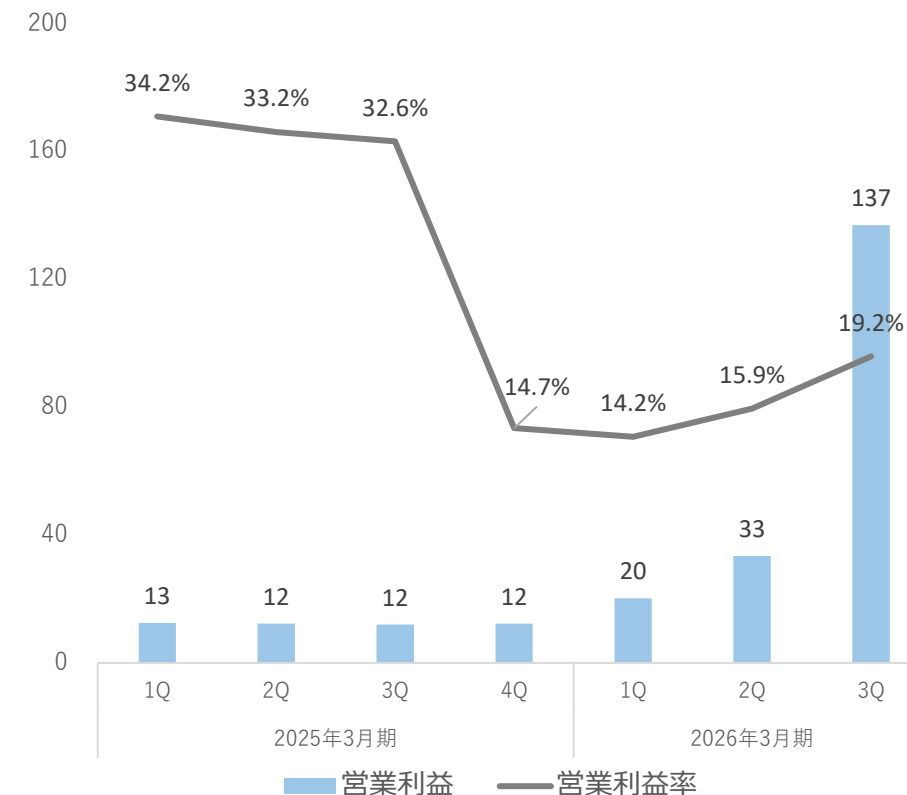
売上高

(百万円)



営業利益及び営業利益率

(百万円)



リユース事業 3Qハイライト

リユース事業は、循環型社会への関心の高まりを受け、2030年に4兆円を超える市場規模が予測される成長分野です。当社は2025年5月「買取専科」を30店舗展開している株式会社SENKAの買収を通じて本格参入。将来の成長を見据え、店舗網の積極的な拡大に先行投資を集中し、当第3四半期までに20店舗を新規出店、総店舗数は50店舗に達しました。この戦略的な投資により、当第3四半期連結累計期間の営業利益率は低水準ですが、売上高は順調に伸長しております。



今年度 **20** 店舗出店

さらにFC**16**店舗の新規出店も進行中

2026 1Q
3月期

売上高 **365** 百万円

営業利益 **7** 百万円

店舗数
30 店舗
2025年
4月末時点

販路
拡大

店舗
拡大

相場
上昇

店舗網の拡大
= 事業成長加速

店舗数

50 店舗

2025年
12月末時点

2026 3Q
3月期

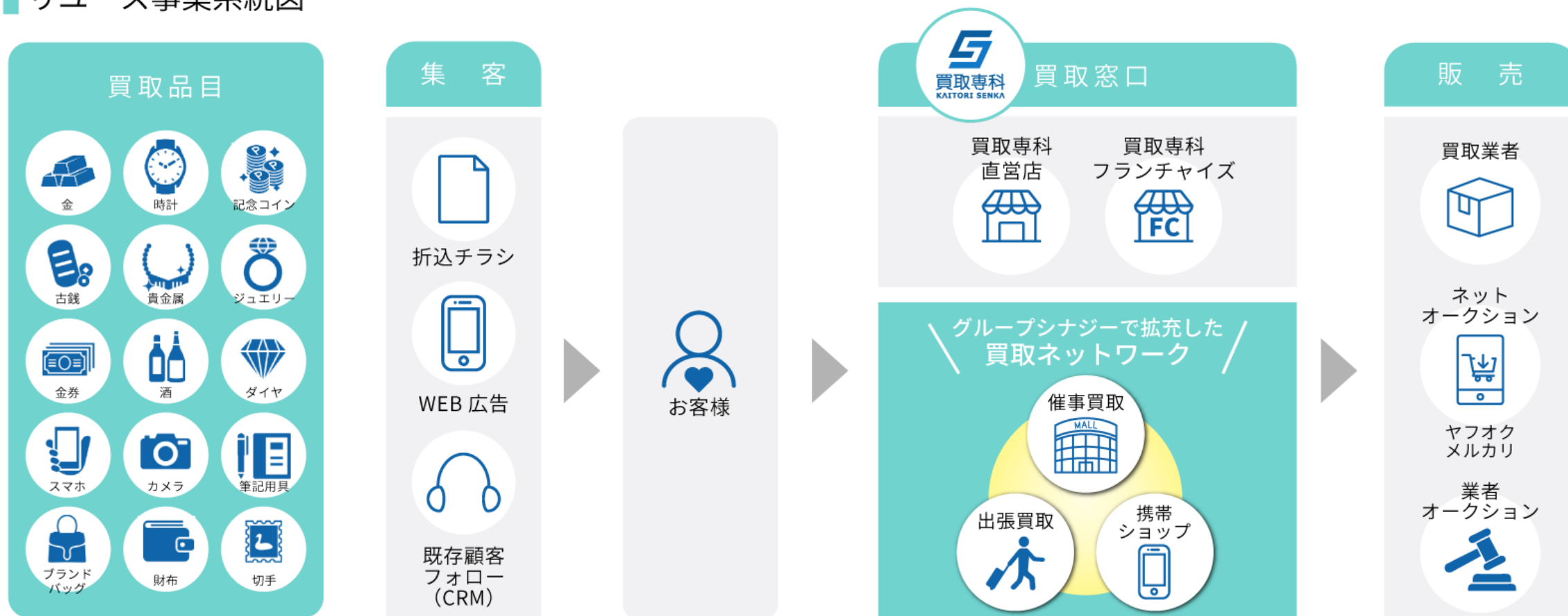
売上高 **1,532** 百万円

営業利益 **12.6** 百万円

リユース事業におけるシナジーに向けた取り組み

店舗数拡大に加え、当社グループが有する10,000拠点を超えるネットワークを活かした「催事買取」や携帯ショップ内のスペースを活用した買取拠点の開拓を推進いたしました。これらの多角的な顧客接点確保の取り組みにより、買取機会を着実に拡大しております。

リユース事業系統図

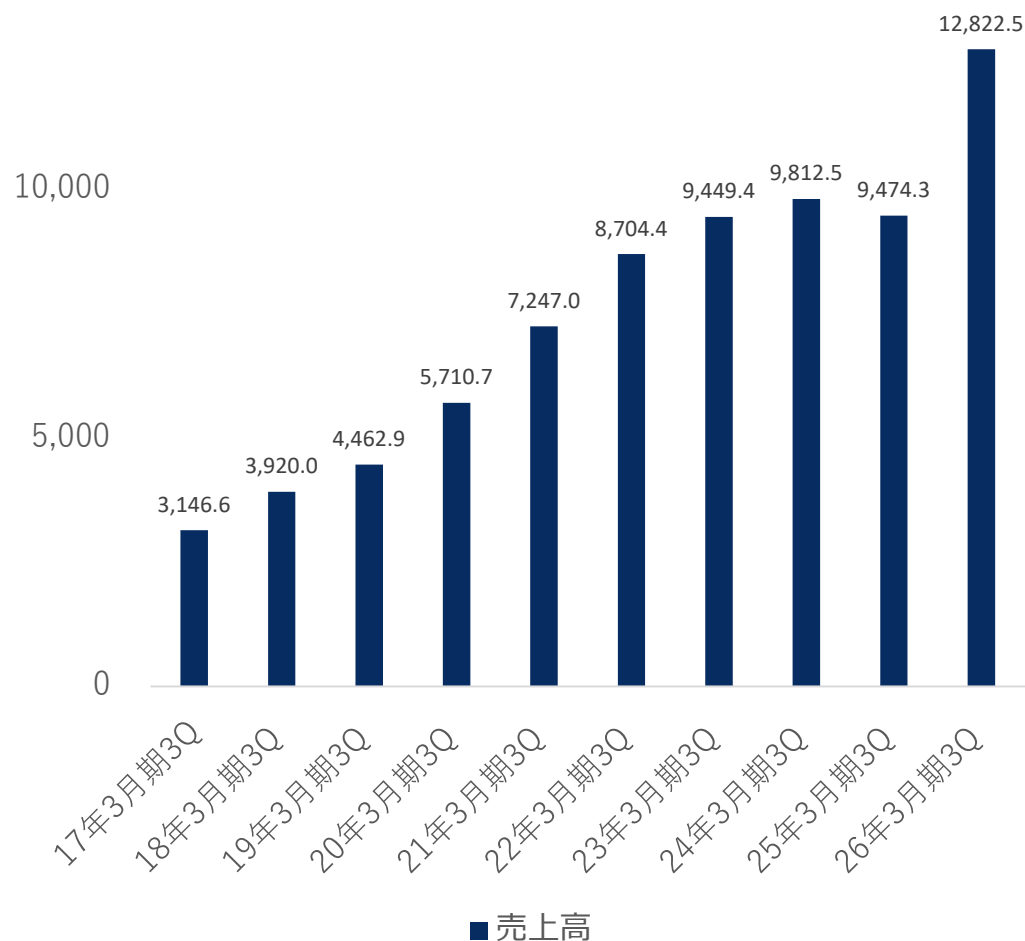


連結売上高及び経常利益推移（第3四半期）

売上高は過去最高を記録し、経常利益は前年同期末比で24.6%増加いたしました。

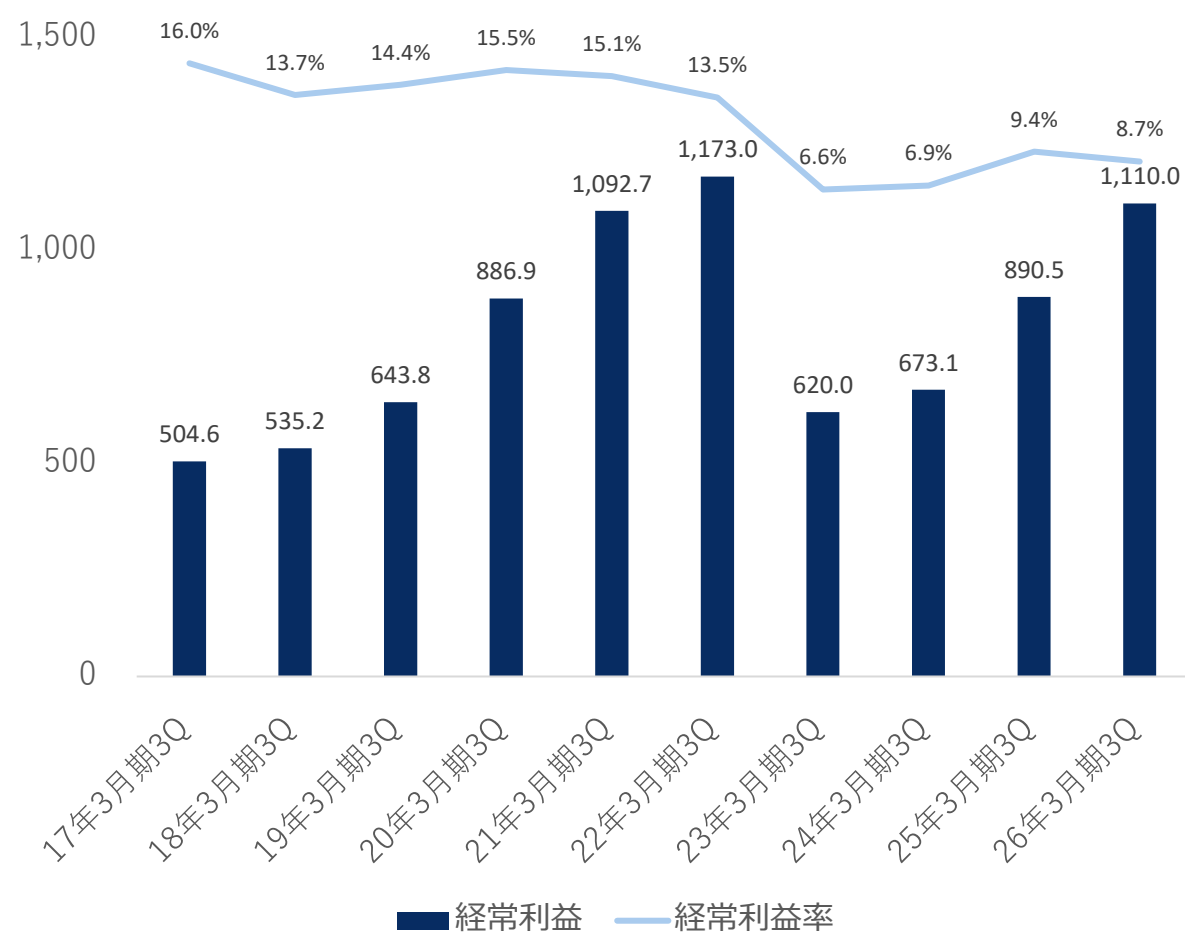
(百万円)

売上高



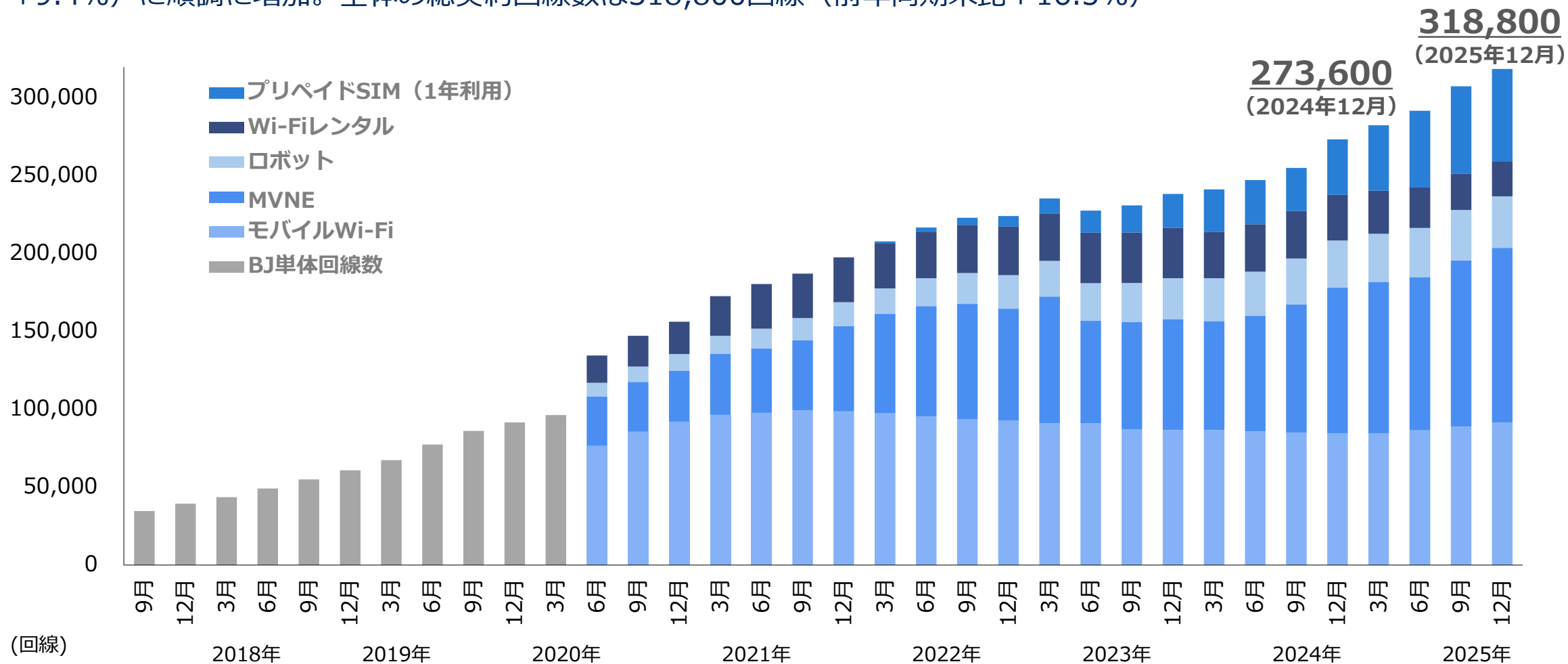
(百万円)

経常利益及び経常利益率



契約回線数の推移

インバウンドの訪日外国人や技能実習生の需要が増えプリペイドSIM（1年以上利用）は59,200回線（前年同期末比+66.3%）、MVNEは112,300回線（前年同期末比+19.9%）に増加。ロボットは、33,200回線（前年同期末比+9.4%）に順調に増加。全体の総契約回線数は318,800回線（前年同期末比+16.5%）



※2020年3月までは、ベネフィットジャパン単体の契約回線数。2020年6月以降は、ベネフィットジャパングループの契約回線数（区分）

2026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計画通り

(百万円)

	26年3月期		
	通期計画	第3四半期	進捗率
売上高	17,042	12,822	75.2%
営業利益	1,455	1,093	75.1%
経常利益	1,366	1,110	81.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益（四半期）	921	712	77.3%

3.成長戦略

Group Mission



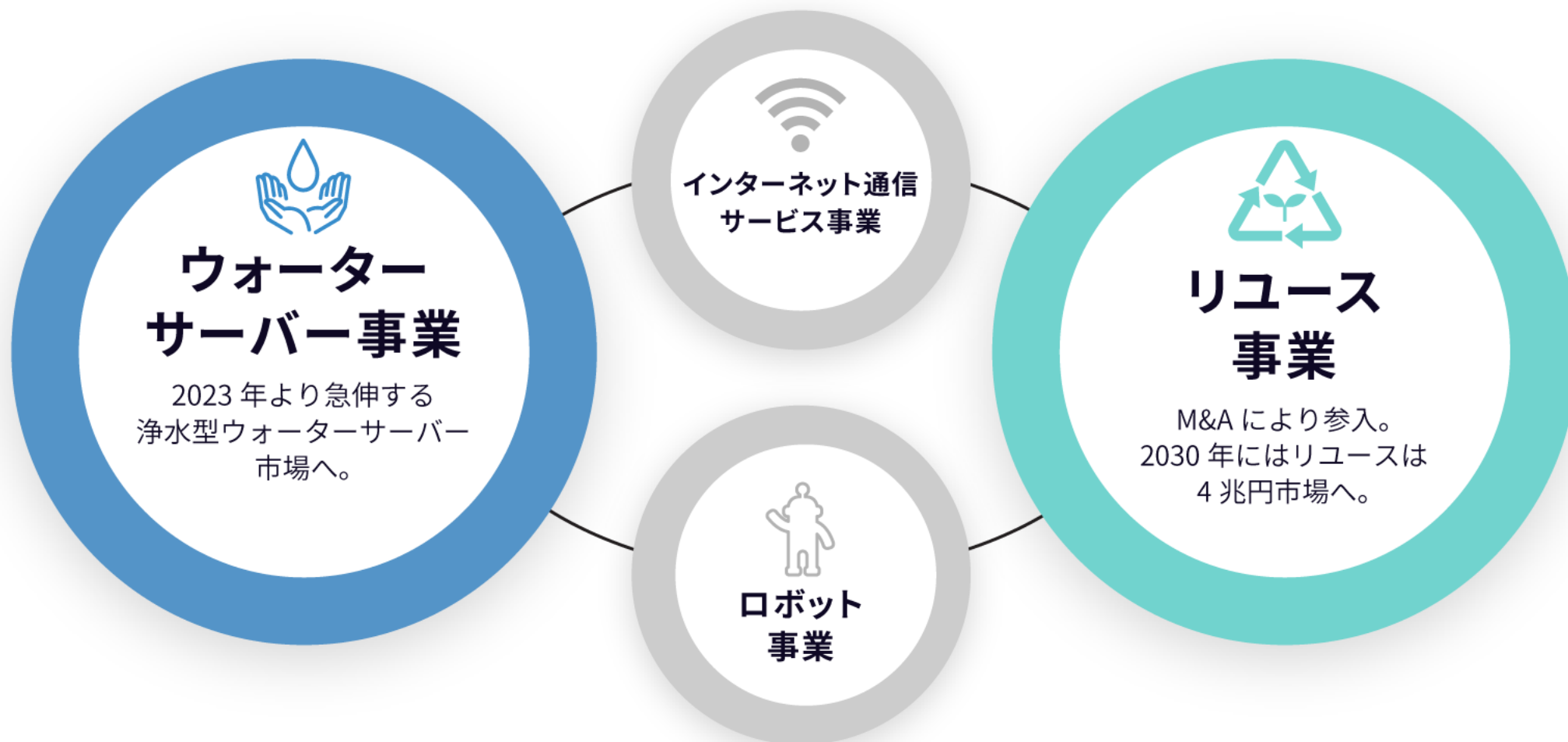
The diagram consists of two overlapping circles. The left circle has a light blue outer ring and a light gray inner circle. The right circle has a dark blue outer ring and a light gray inner circle. The two circles overlap in the center, creating a white space between them. The text is centered within each circle's inner gray area.

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

Group Mission

達成のために
既存事業に加えて2つの新規事業を展開



Group Mission

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

ベネフィットジャパンは、お客様の暮らしに寄り添う
ライフスタイルパートナー
を目指します



Group Mission

お客様が
よろこぶ

販売
パートナーが
よろこぶ

この2年間で取扱い店舗が約**1,900**店に
商品ラインナップが増加 ▶ お客様の来店目的の多様化
販売パートナーとの**関係強化**を図る



リユース



浄水サーバー



ロボット



Wi-Fiルーター・プリペイドSIM

商品
ラインナップ

取扱い店舗数 約**1,900**店舗

携帯ショップ・家電量販店等

浄水型ウォーターサーバーとは

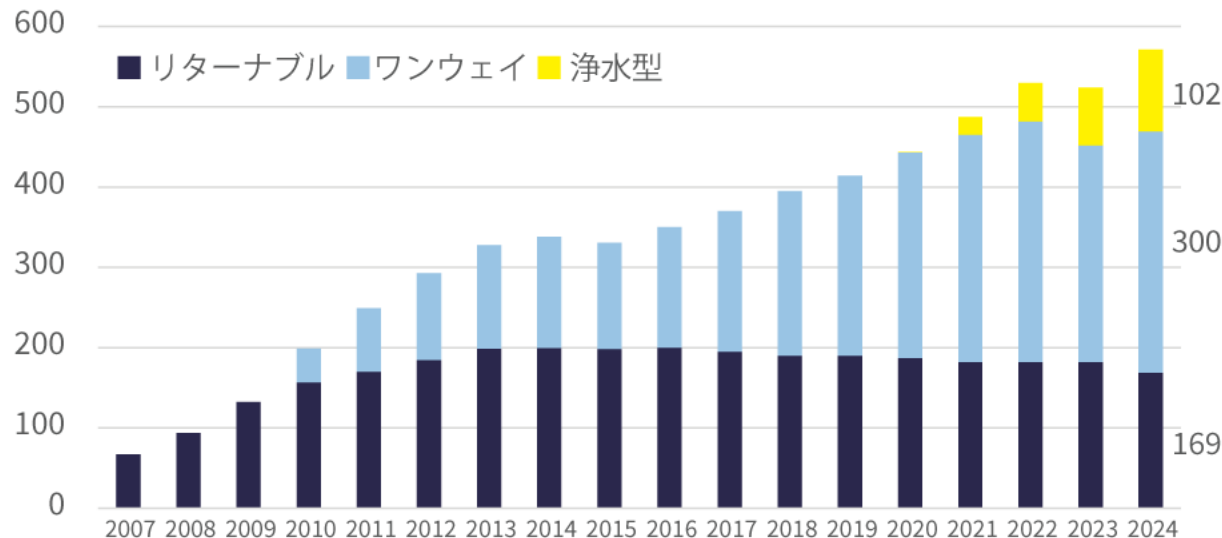
約570万世帯でウォーターサーバーが使用される中、浄水型ウォーターサーバーは、ボトルの交換が不要という利便性や月額定額制でリーズナブルな経済性が評価され、宅配水ユーザーからの切替、新規顧客開拓が急速に進む。（推定102万台）

当社はグループ会社を通じて17年間天然水宅配事業を行い、多くの経験と知見を取得。

事業指針として「宅配水の生産工場」を保有せず事業展開したため、浄水サーバーの展開に大きく舵をきることが可能に。

業界全体 1年間で47万台増加の中
その6割超が浄水型!!

■ 宅配水業界統計 顧客数（万台） 【出典】・日本宅配水＆サーバー協会 宅配水業界統計（2024年度）
<https://jdsa-net.org/data/statistics/>
・矢野経済研究所推計



■ 浄水サーバーが受け入れられる理由

価格が
安い

ボトルの
置き場に
困らない

水の配送を
待たなくて
OK

交換作業が
不要

好きなだけ
つかえる

今や宅配水業界の成長を
牽引するのは浄水型サーバー！

浄水型ウォーターサーバーの商品概要

スタイリス
STILIS
WATER SERVER

業界トップクラスの
スリム設計※

※2026年1月時点、当社調べ

■ 当社の浄水サーバー「STILIS（スタイリス）」の特徴

追加料金なし! 使い放題!!

月額 3,000円
(税込3,300円)

Feature

大容量浄水フィルターのため
交換頻度が少なく、利便性が高い

一般的には6カ月での交換となるが、
当社は、その1.5倍の9カ月での交換が可能となる



リユース事業への参入

「処分」から「売却」という行動が身近になり、SDGsやリユースという言葉が人々の生活に浸透。リユース市場は2030年には4兆円を超える規模のマーケットに拡大されると予想される。また、「隠れ資産」とよばれる日本の家庭に眠る不用品の総額は44兆円とも言われ、この豊富なストックによりますます市場拡大が見込まれる。

今後の当社グループの新たな事業領域の拡大や更なる企業価値の向上に寄与するものであると考えられることから、SENKA社の子会社化を決定。

12 つくる責任
つかう責任



リユース品の流通を拡大することは「つくる責任・つかう責任（SDGs 目標 12）」を実現するうえで重要な役割を果たします



業界大手で培った高いオペレーションノウハウをもつメンバーにより設立2年で30店舗を達成し、他社にないプッシュ型集客を強みに
ベストベンチャー100にも選ばれた成長企業

オールジャンル買い取る
幅広いリユース品の買取専門店

買取専科
KAITORI SENKA



ロボットとの出会いで
心豊かな暮らしを実現


Robot Planet



ともにメインターゲットは
シニア世代



SENKA社の子会社化により期待される 3つのシナジー

1

ロボット事業と親和性の高い
シニア世代をメインターゲット
にリユース事業を展開し、
家庭に眠る物の買取と
コミュニケーションロボット購入の
シナジーを図る



2

当社の強みである
約10,000店舗の催事買取に加え、
既存パートナーが展開する
携帯ショップへ買取コーナーを
併設し、お客様の来店目的を
多様化させ、**パートナー企業**
との関係強化を図る

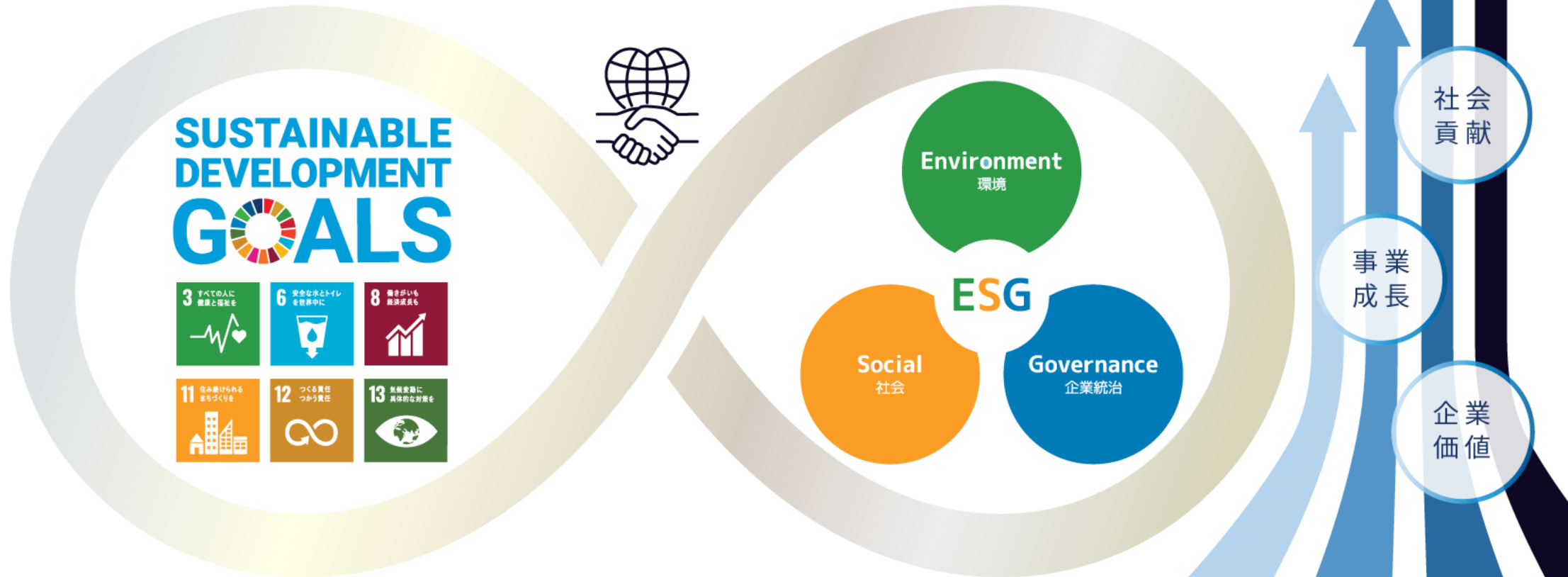


3

リユース事業は
お客様との対面対応の時間を
重ねることで、大きな信頼関係を
得ることが可能。
結果、**リピーター率30%以上**
の実績となり、その信頼関係により
ロボットの提案機会が拡大



ベネフィットジャパンは、
2つの新規事業を始めることで、事業成長のみならず
持続的 社会への貢献を目指します



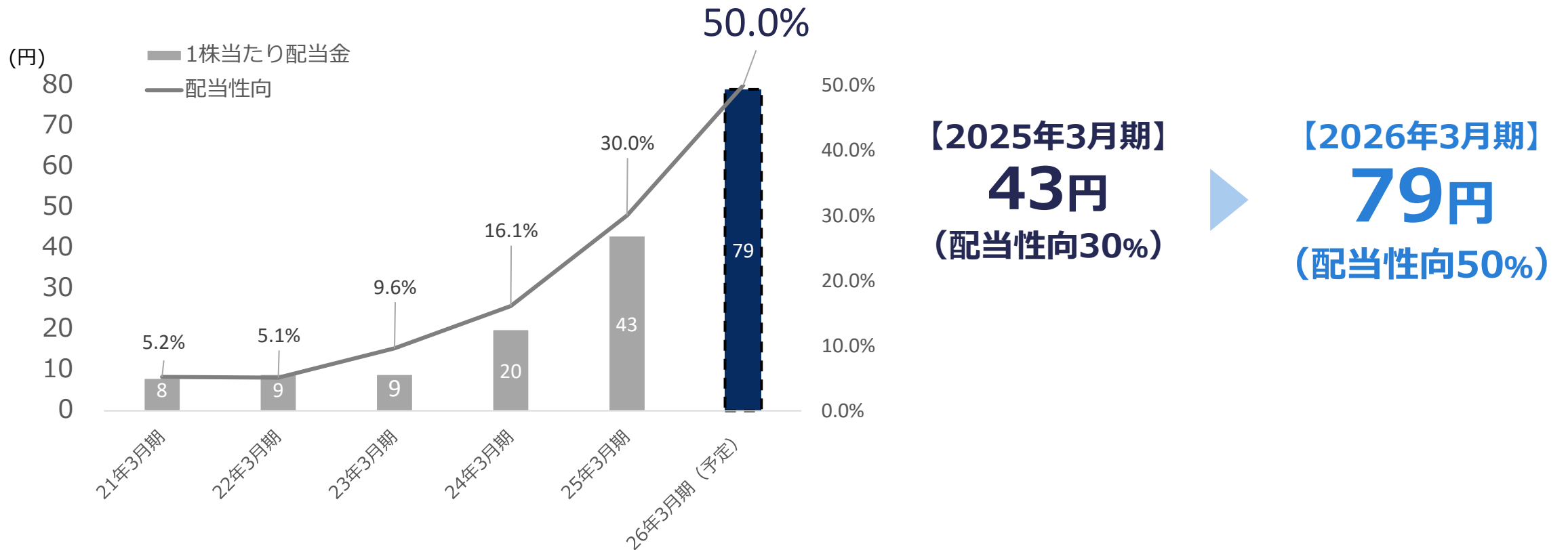
リユース事業とウォーターサーバー事業への取り組みは **SDGs** (持続可能な開発目標) の達成
および **ESG** (環境・社会・ガバナンス) への取り組みに資する重要な一歩です

4.株主還元方針

2026年3月期 株主還元方針

利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を前提とし、
ROEの目標を15%※に設定し、目標を達成するため戦略的に配当性向50%に引き上げます。
上記方針および通期の業績予想を踏まえ、2026年3月期の配当金は79円を予想

※参考：25年3月期ROE 11.0%



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。

すべての人々にテクノロジーの恩恵を

Benefit of Technology to All People!