



2023年8月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ラストワンマイル
(証券コード：9252)

01

会社概要

02

事業概要

03

成長戦略

04

決算概要

社名	株式会社ラストワンマイル
本社所在地	東京都豊島区東池袋4丁目21-1 アウルタワー3F
設立	2012年6月4日
資本金	343百万円 ※2022年11月末現在
事業内容	顧客にとって「最高のサービス」を「必要なタイミング」に「最適な方法」で届けることを追求するラストワンマイル事業
子会社	株式会社ブロードバンドコネクション
従業員数	247名 ※2022年11月末現在（アルバイト従業員を含む）



代表取締役社長

渡辺 誠

Makoto Watanabe



取締役

市川 康平

Kohei Ichikawa



取締役

工藤 健二

Kenji Kudo



取締役

江目 直用

Tadachika Gounome



取締役

久木宮 美和

Miwa Kukimiya



社外取締役

馬場 亮治

Ryoji Baba



社外取締役

萩尾 陽平

Yohei Hagio



常勤社外監査役

小川 具春

Tomoharu Ogawa



社外監査役

尾崎 充

Mitsuru Ozaki



社外監査役

石上 麟太郎

Rintaro Ishigami



執行役員

柳田 拓也

Takuya Yanagida



執行役員

多田 敬祐

Keisuke Tada



- 2012** | 6月 (株)Bestエフォート (現：(株)ラストワンマイル) 設立
7月 NTT東日本二次代理店として営業開始
- 2014** | 1月 (株)Bestコンサルティングを子会社として設立
- 2016** | 3月 自社サービス「Best光 (現：まるっとひかり)」を提供開始
(株)イズムスコンサルティング (現：(株)ITサポート) の株式を80%取得し、子会社化
8月 (株)イズムスコンサルティングを(株)Bestマネジメントサービス (現：(株)ITサポート)に商号変更
9月 (株)Bestライフソリューションを(株)プレミアムウォーターホールディングスとともに子会社として設立
12月 連結子会社の(株)Bestコンサルティングを吸収合併
- 2017** | 8月 (株)Bestマネジメントサービス (現：(株)ITサポート) の全株式を取得
- 2018** | 1月 100%連結子会社(株)Bestマネジメントサービスを(株)ITサポートに商号変更
2月 B to B to C、及び、B to B to Bモデル事業「ラストワンマイル事業」を開始
4月 日本総合情報通信(株)の株式を60%取得し、子会社化
5月 新電力サービス「全国住宅電気 (現：まるっとでんき)」を提供開始
9月 (株)コール&システムを株式交換により連結子会社化
11月 (株)Bestエフォートが日本総合情報通信(株)を吸収合併し、商号を(株)ラストワンマイルに変更
(株)Bestライフソリューションが(株)コール&システムを吸収合併し、商号を(株)まるっとチェンジに変更
- 2019** | 3月 自社サービスを統一ブランド「まるっとシリーズ」に統一
9月 宅配水サービス「まるっとWATER」を提供開始
11月 新ガスサービス「まるっとガス」を提供開始
- 2020** | 4月 生活インフラ定額サービス「まるっと定額パック」を提供開始
- 2021** | 11月 東京証券取引所マザーズ市場 (現：グロース市場) に上場 (証券コード：9252)
- 2022** | 7月 (株)ブロードバンドコネクションの全株式を取得し、連結子会社化
(株)プレミアムウォーターホールディングスと資本業務提携
9月 (株)まるっとチェンジと(株)ITサポートを吸収合併

Index

01

会社概要

02

事業概要

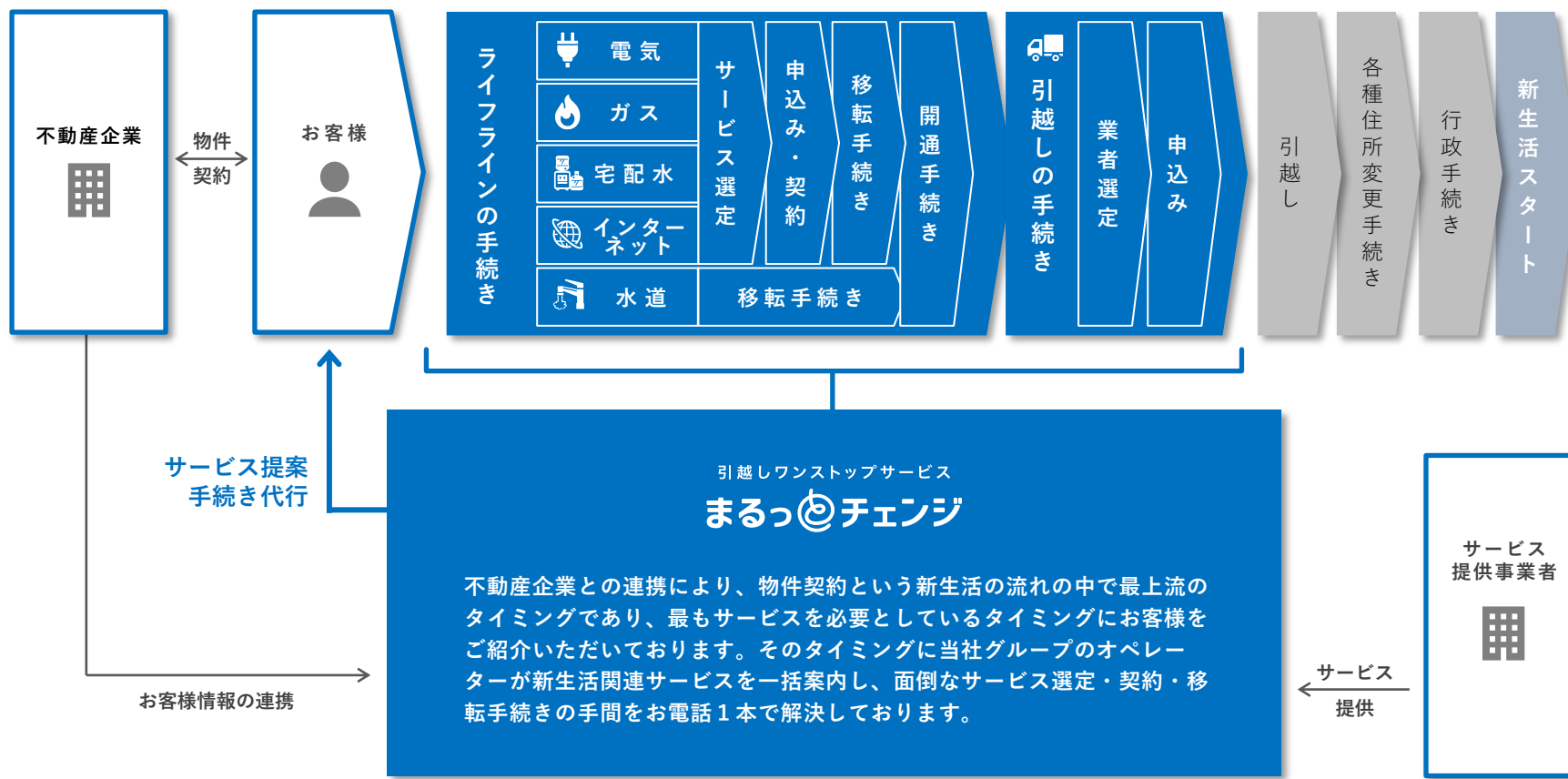
03

成長戦略

04

決算概要

新生活の最上流である物件契約のタイミングに、お客様のニーズを汲み取り必要なサービスを最適な方法で提供
 サービス提供事業者には当社グループがセールスを行うことで新規顧客の獲得・拡販という価値を提供



自社サービス

新生活に必要なライフラインサービスを中心に既存サービスでは埋めきれない顧客のニーズを反映し開発・運営。決済をひとつにまとめることができ、自社アプリ「まるっとポータル」で一元管理が可能。複数サービスのお申込みで割引も適用。

**いっしょだと
もっともっと安心だね。**

まるっとシリーズならライフラインを
いっしょにまとめて安心・お得。

自社アプリ
まるっとポータル

まるっとシリーズの月々の明細を一括管理、
未契約サービスもアプリ上で簡単に追加可能

まるっとシリーズ

まるっとでんき

電気だけにとどまらず、不用品の買取、家電修理サポート、引越し代金の割引など様々な特典を付与。

まるっとガス

地域ガスに比べてお得な料金プラン。「まるっとでんき」などのサービスとセットにすることで割引特典が受けられる。

まるっとWATER

厳選した採水地の天然水を使ったナチュラルミネラルウォーター。ウォーターサーバーには珍しい「非加熱処理」を実施。

まるっとひかり

NTT東日本、NTT西日本が提供する光ファイバーサービス「フレッツ光」をベースに、人気の高速回線・使い放題のサービス。

まるっと定額パック

電気、ガス、インターネットのライフライン契約をまとめて定額で提供。家計管理を簡便化する業界初^(※)の定額型のサービス。

まるっとIoTマンション

インターネット無料設備だけでなく、オーナー様向けの空室対策のサービスまで幅広く対応。

取次サービス

顧客のあらゆるニーズに応えるため、生活に必要な多種多様なサービスを取りそろえ、顧客にとって最高のサービスを選択・提案できる体制を構築。

100種類以上の
サービスを提供

ライフライン商材



新電力



新ガス

インターネット回線



回線・プロバイダ



Wi-Fi

生活・情報サービス系商材



ウォーターサーバー



引越し



家具レンタル



ホームIoT機器



不用品買取

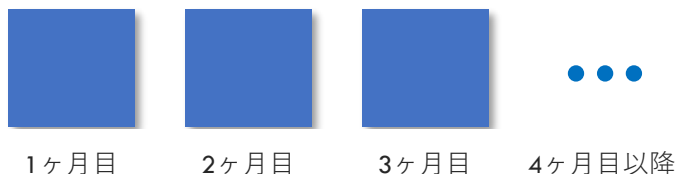
※：ガス料金も含めた定額プランとして業界初。2020年4月6日付自社調べ。

自社サービス **まるっとシリーズ** 利用料 = ストック型売上

売上寄与度
(2023.8期 1Q) **45.2%**

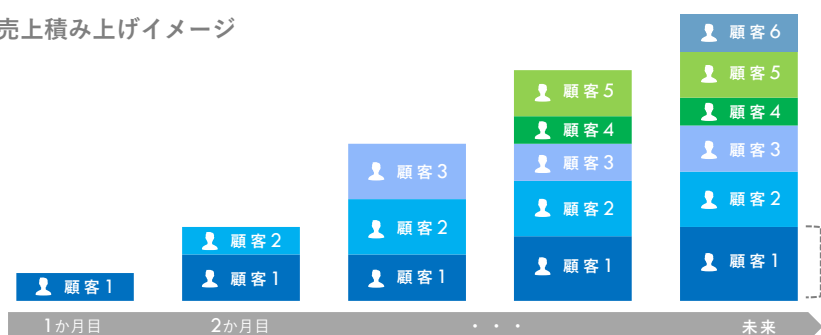
顧客の契約が続く限り継続的に売上を獲得でき、クロスセル等顧客育成による単価アップも見込める。また外的要因に左右されにくく、安定した経営が可能。

1 顧客あたりの各売上イメージ



契約継続の間
売上獲得

売上積み上げイメージ



契約持続・新規顧客の獲得を行い、契約顧客数増加に伴い売上が拡大

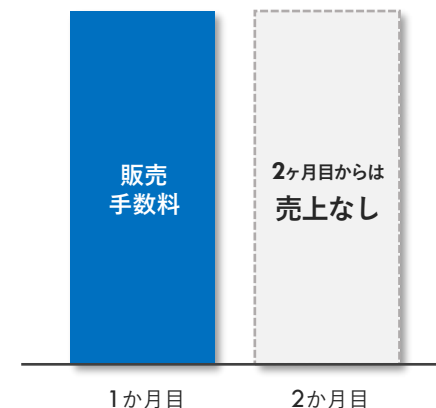
1顧客あたりのサービス契約数の増加による顧客単価アップ

フロー型売上(取次サービス手数料)

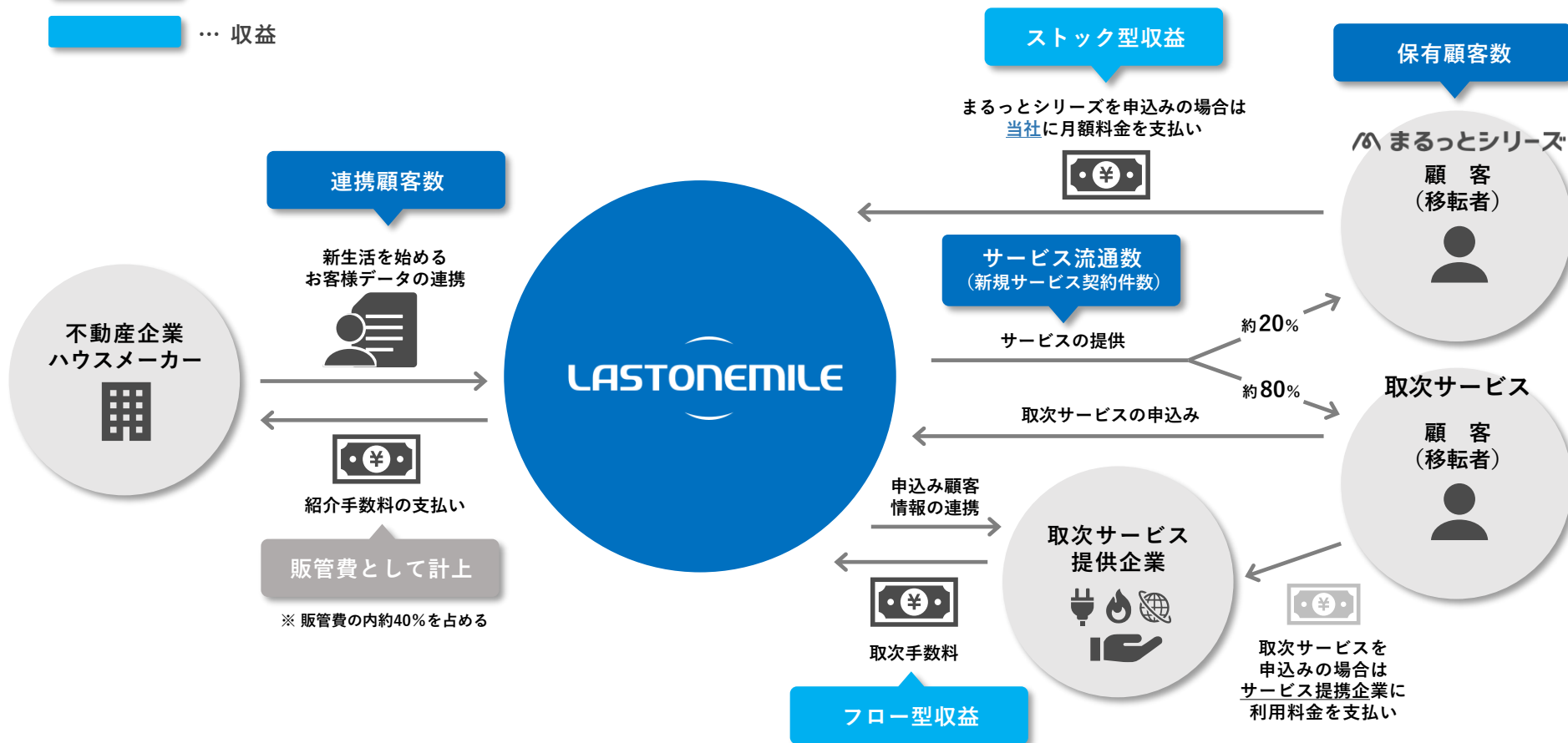
売上寄与度
(2022.8期 1Q) **54.8%**

フロー型売上とは、各サービス提供事業者が取り扱うサービスを代理店として販売して得る販売手数料のこと。1件ごとに販売手数料を得られ、ストック型モデルよりイニシャルインパクトは大きいものの、収益獲得のタイミングは初月の1度きり。

1 顧客あたりの各売上イメージ



■ ... KPI
 ■ ... 収益



Index

01

会社概要

02

事業概要

03

成長戦略

04

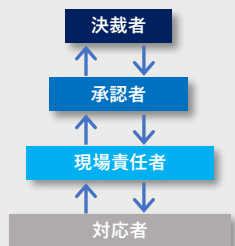
決算概要

1. 組織的な経営の推進（権限移譲の促進）

新代表である渡辺の経営メソッドにより、全従業員が究極的に経済合理性のある判断ができる組織にすることで、権限移譲の促進が望める。現場でのスピーディーな意思決定が可能になり、事業拡大も促進。

As is

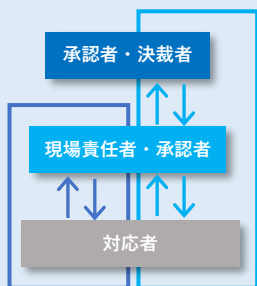
現場での緊急的な対応が必要な案件においても、管理監督者以上の承認・決裁が必要のため、実行に移すまでに時間がかかっていた。



スピーディーな対応が求められる権限を現場責任者へと移譲

To be

決裁・承認内容によって階層を分け、対応者に近い階層で判断ができるようにすることで、報告・連絡等の時間ロスを省き、スピーディーな対応を可能にする組織体制に変更。



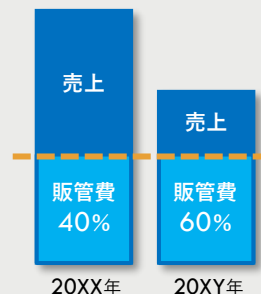
2. 徹底的なコストの変動化の推進

外的要因の変化等により、売上高が減少する局面において、当社の販売費及び一般管理費を極力流動化することができる仕組みを構築し利益への影響を低減させます。

As is

販管費が「固定費」の場合

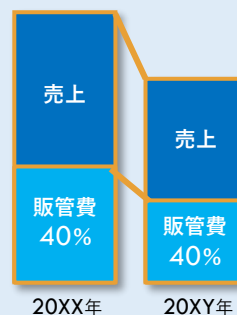
売上高が減少すると販管費の比率が高まり、結果、利益率も悪化。



To be

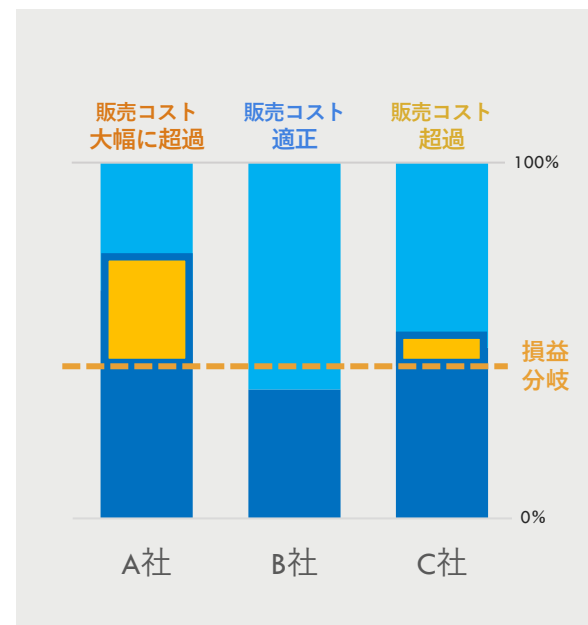
販管費が「変動費」の場合

売上高の増減に応じて、販管費も変動化することで利益率をある程度一定に保ち、影響を低減。



3. アライアンス販路毎の販売コストの見直し

当社グループでは代理店経由を含めて、膨大なアライアンス先が存在しており、これらのアライアンス先毎の収益状況を1社ずつマイクロ分析し適正利益水準の確保を推進していきます。



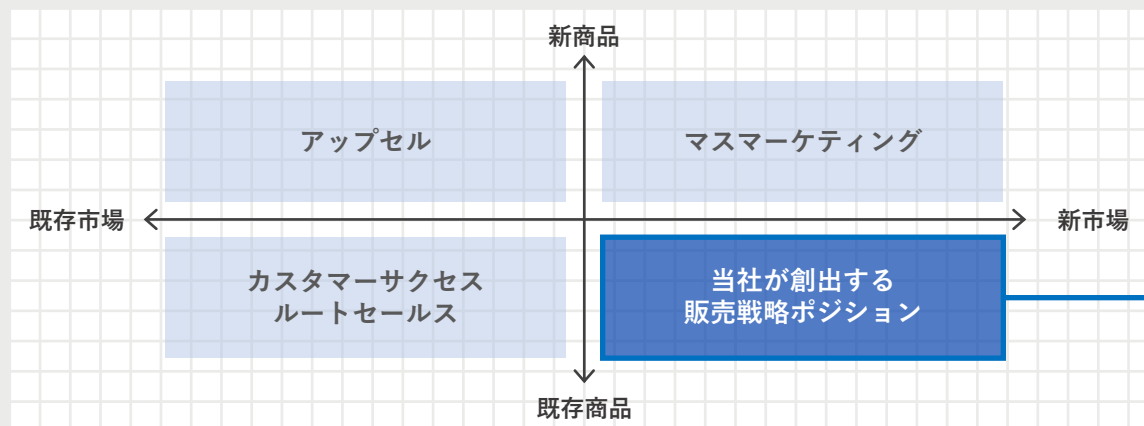
現在は各社毎に販売コストの比率が異なり、利益化できていないアライアンス先も存在しているため、適正な損益分岐の水準を設け、調整することで利益率の安定化を図る。

当社グループは、サービス提供事業者の立ち位置と、サービス販売事業者の立ち位置を有しており、新規顧客数のそのものの拡大、獲得した顧客の解約率の低減施策、顧客1人あたりの単価向上等、あらゆる角度から成長投資を行うことにより、収益の拡大を見込むことができます。

取組別施策	新規顧客数の増加	解約率の低下	単価の向上
フロー型売上	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング強化 	<ul style="list-style-type: none"> 販売品質の向上 	<ul style="list-style-type: none"> アップ・クロスセル強化
ストック型売上		<ul style="list-style-type: none"> CXの向上 カスタマーサクセス強化 	<ul style="list-style-type: none"> 新サービス開発 アップ・クロスセル強化

現状における重点課題

重点課題をカバーする当社の戦略ポジショニング

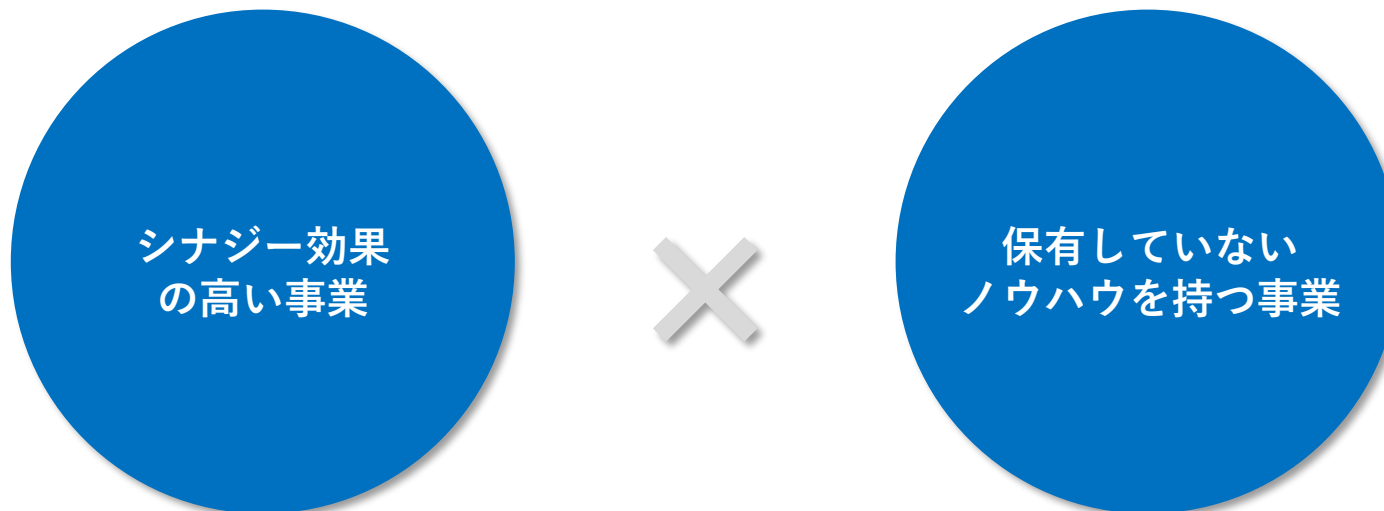


潜在・新規ニーズを発掘、「新市場」開拓し、「既存商品」販売することで、競合との差別化を図る

CRM・自社アプリを活用し サービスニーズが高まる ライフイベントを新たに獲得

獲得した顧客の囲い込みを行い、
自社CRM・アプリを活用して顧客の様々な
ライフイベントに対するニーズをキャッチ。
顧客とのタッチポイントを増加させ、
未契約データから必要なサービスの
クロスセルを行い、LTV向上を図る。





当社グループと関連性の高い市場に属する事業(不動産事業、引越し事業、ガス事業)のM&Aにより直接的な利益増加に加え、顧客獲得コストの低下につながる

業種、市場の成長性問わず、マーケティングの見直し、プロセス改善を行うことで立て直しを見込むことができる事業をグループに参画させ、利益向上だけでなく、子会社を増やしていくことにより社内人材開発の促進につなげる

Index

01

会社概要

02

事業概要

03

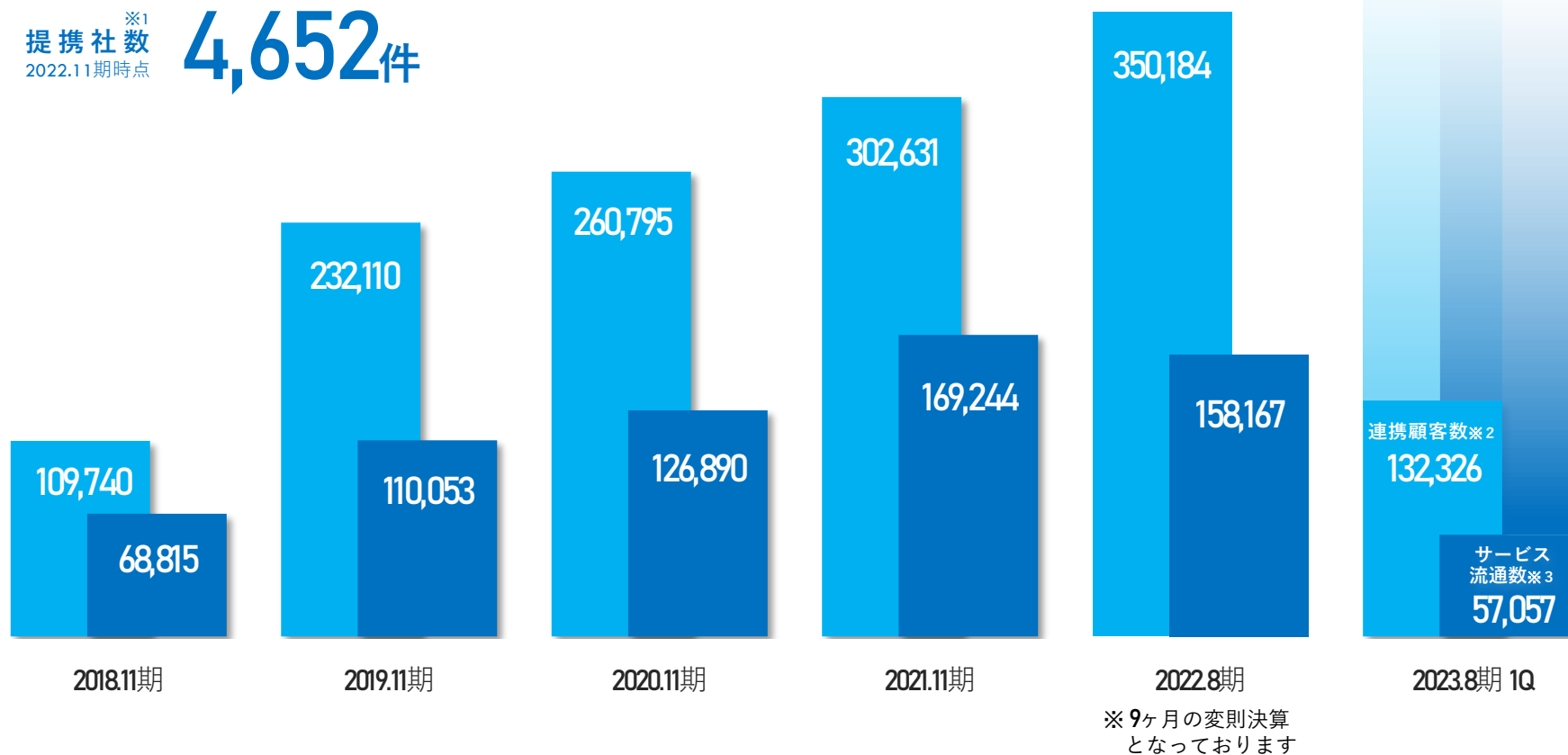
成長戦略

04

決算概要

(単位：百万円)	FY2023.1Q 実績	FY2022.1Q 実績	増減額	増減率
売上高	2,188	2,264	△75	△3.3%
売上原価	856	905	△49	△5.5%
販売費及び 一般管理費	1,343	1,387	△43	△3.2%
営業利益（損失）	△10	△28	17	62.5%
経常利益（損失）	4	△27	31	117.3%
当期純利益（損失）	86	△10	97	927.6%

当社グループの業績の指標となる、サービス流通数及び顧客連携数については順調に成長しております。

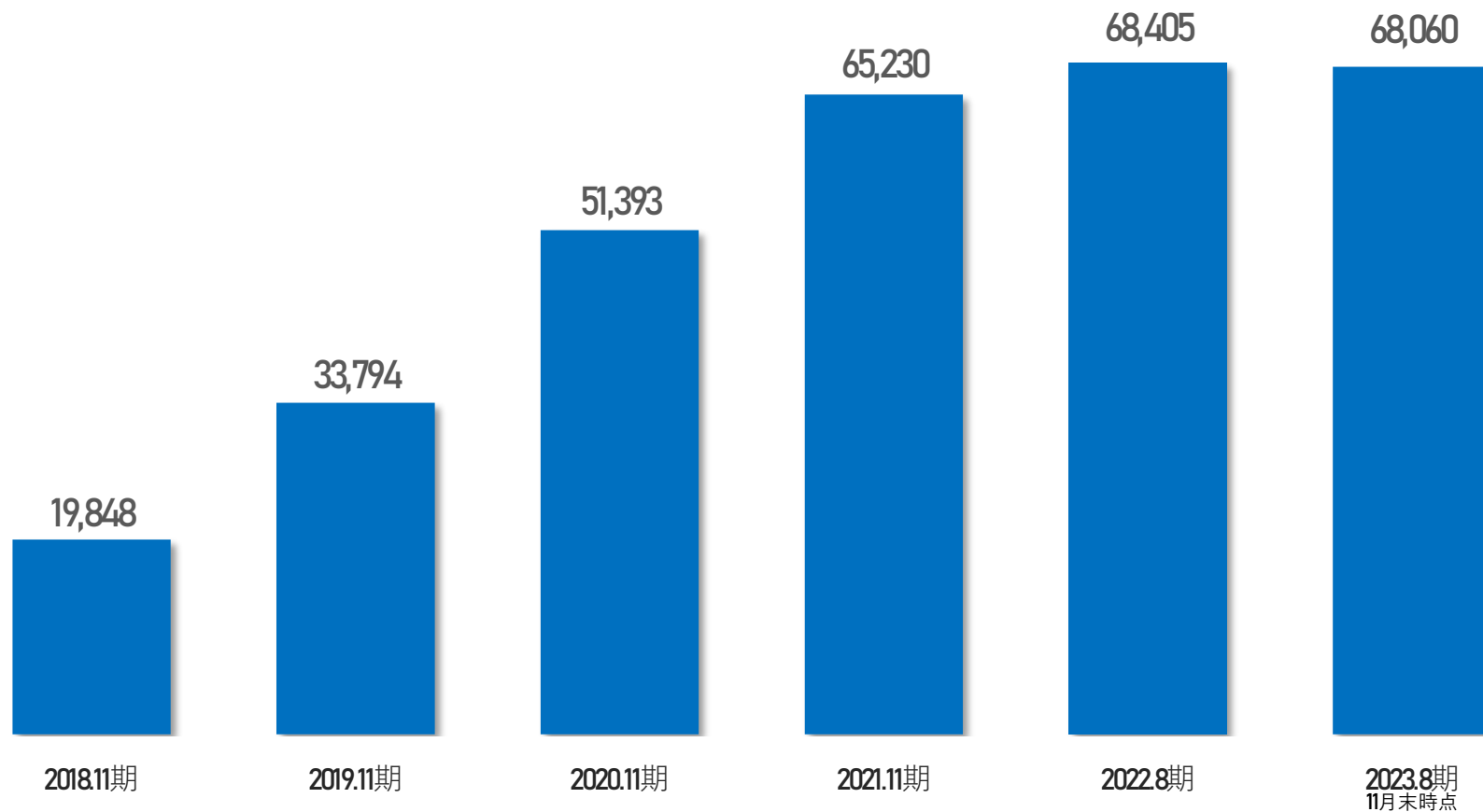


※1 提携社数は直接契約及び代理店経由の合計数値となります。

※2 連携顧客数：不動産企業等の提携企業からご紹介いただいたお客様の数。

※3 サービス流通数 算出方法：当社グループの自社サービス及び当社グループが取次販売をしている他社サービスの契約申込み数の合計であり1人の顧客が複数のサービスを契約した場合はそれぞれを1件として集計しております。既に販売を停止ないし停止する予定のサービスは除いております。

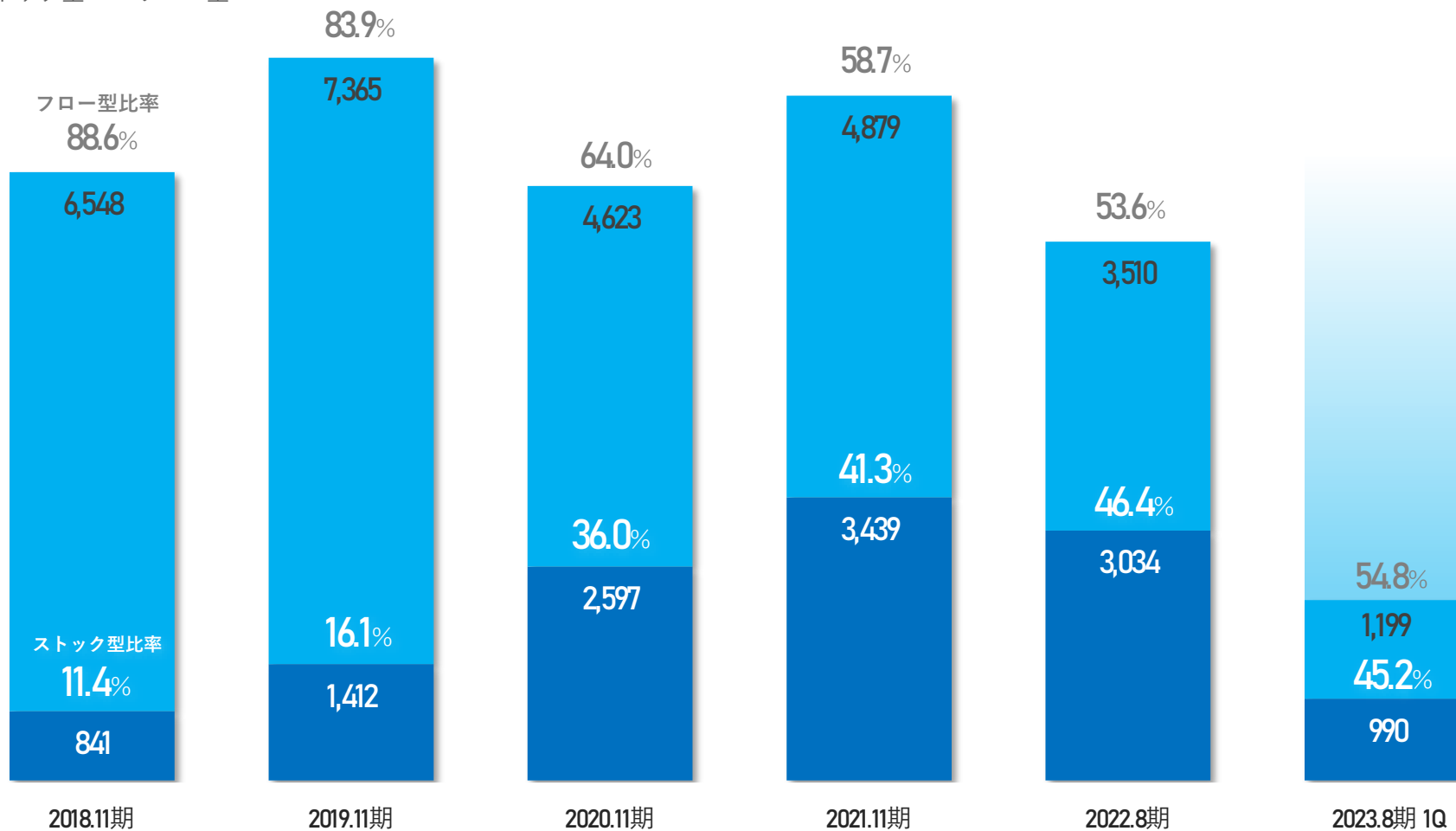
当社グループでは、顧客のニーズに反しない範囲で直近の手数料動向等を総合的に勘案し、中長期的な利益が出る商品を選定し販売しております。第1四半期では前述の理由から他社サービスの販売件数が伸び、自社サービスにおいては新規獲得件数よりも解約顧客数が上回ったことにより契約保有数が減少しております。なお、特段解約率が上昇した等との事象は発生しておりません。



※契約保有数算出方法：当社グループの自社サービス「まるっとシリーズ」の合計であり、1人の顧客が複数のサービスを契約した場合はそれぞれを1件として集計しております。

自社サービスの保有顧客数が減少したことに伴い、減少しております。

■ストック型 ■フロー型





免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。