



## 2021年11月期決算説明資料

株式会社ラストワンマイル  
(証券コード：9252)

# Index

目次

- ▶ 1. 会社概要・事業概要 ..... P2
- 2. 財務ハイライト ..... P8
- 3. 成長戦略 ..... P18
- 4. Appendix ..... P25

**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** 338百万円 ※2021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

**従業員数** 296名 ※2021年11月現在 (アルバイト従業員を含む) **子会社** 株式会社まるっとチェンジ、株式会社ITサポート

**主要取引先**

HTBエナジー株式会社	株式会社ライフイン24
MCリテールエナジー株式会社	東日本電信電話株式会社
株式会社ファミリーネット・ジャパン	西日本電信電話株式会社
東京瓦斯株式会社	株式会社Human Investment
プレミアムウォーター株式会社	株式会社エイチーム引越し侍



**登録商標**

ラストワンマイル (商標登録第6240639号)  
IoTホーム (商標登録第5929076号)  
IoTマンション (商標登録第6234340号)  
まるっと (商標登録第6227611号)  
まるっとシリーズ (商標登録第6283188号)  
5Gホーム (商標登録第6278145号)  
5Gマンション (商標登録第6278146号)

**許認可・届出**

電気通信事業者届出  
(届出番号：A-27-14620)  
第一種貨物利用運送事業  
(登録番号：関自貨第2706号)



代表取締役社長  
清水 望

2004年4月 ㈱光通信入社  
2009年4月 同社コンシューマー事業部統括部長  
2011年4月 株式会社U-MX コールセンター事業統括部長  
2012年6月 当社設立 代表取締役 (現任)



取締役副社長  
秋月 帥謙

2013年1月 当社入社 執行役員  
2014年1月 ㈱Bestコンサルティング取締役  
2014年9月 当社 取締役 (現任)



取締役  
市川 康平

2015年9月 ㈱イズムスコンサルティング  
(現: ㈱ITサポート) 代表取締役  
2016年11月 当社入社  
2016年12月 当社取締役 (現任)



取締役  
工藤 健二

2013年7月 当社入社  
2018年1月 ㈱ITサポート 代表取締役  
2018年6月 当社 執行役員  
2018年12月 当社取締役 (現任)



取締役  
久木宮 美和

2013年7月 ㈱プレコムジャパン 取締役  
2018年7月 当社 執行役員  
2018年9月 ㈱コール&システム 代表取締役  
2020年2月 ㈱まるっとチェンジ 取締役 (現任)  
当社 取締役 (現任)



取締役  
渡辺 誠

2010年9月 ㈱コール&システム 設立  
2014年5月 ㈱プラスジャパン 代表取締役  
2016年5月 ニッポンインシュア(株) 取締役 (現任)  
2016年8月 SSSEO(株) 代表取締役  
2018年8月 当社 取締役 (現任)



社外取締役  
馬場 亮治

2017年1月 株式会社NATTY SWANKY 監査役 (現任)  
2018年8月 当社 社外取締役 (現任)  
2019年3月 ㈱INGS 監査役 (現任)  
2019年4月 ㈱ADI 代表取締役 (現任)



常勤社外監査役  
三神明

1991年6月 カナダ三菱商事会社 副社長兼機械部長  
2007年4月 三菱商事(株)内部監査推進室 担当次長  
2011年4月 明治大学大学院グローバルビジネス  
研究科講師  
2017年7月 当社 常勤社外監査役 (現任)



社外監査役  
尾崎 充

1998年4月 尾崎公認会計士事務所設立 (現: アクティ  
ベートジャパン公認会計士共同事務所)  
所長 (現任)  
2008年6月 アクティベートジャパン税理士法人  
代表社員 (現任)  
2016年12月 当社社外監査役 (現任)



社外監査役  
石上 麟太郎

1999年4月 八重洲法律事務所 入所  
2006年4月 学校法人成城学園 監事  
2008年8月 石上法律事務所 所長 (現任)  
2018年10月 当社社外監査役 (現任)



執行役員  
柳田 拓也

2014年2月 当社 入社  
2016年9月 株式会社Bestライフソリューション  
(現: ㈱まるっとチェンジ)  
代表取締役 (現任)  
2019年3月 当社 執行役員 (現任)



執行役員  
江目 直用

2009年2月 ㈱L-NET 入社  
2013年2月 ㈱アズラフォスタ 代表取締役  
2018年5月 当社 入社  
2018年12月 当社 執行役員 (現任)

新居への引越は、引越し先の住居を決めた後、引越し業者の選定、荷造り、各種行政手続きや様々な個人情報の登録変更などに加え、新生活に必要な不可欠なインフラサービスの手配も行わなければならない、顧客にとって非常に煩雑な手続きが発生するタイミングです。当社グループは顧客の面倒な手続きを代行し、顧客の手間を削減しております。

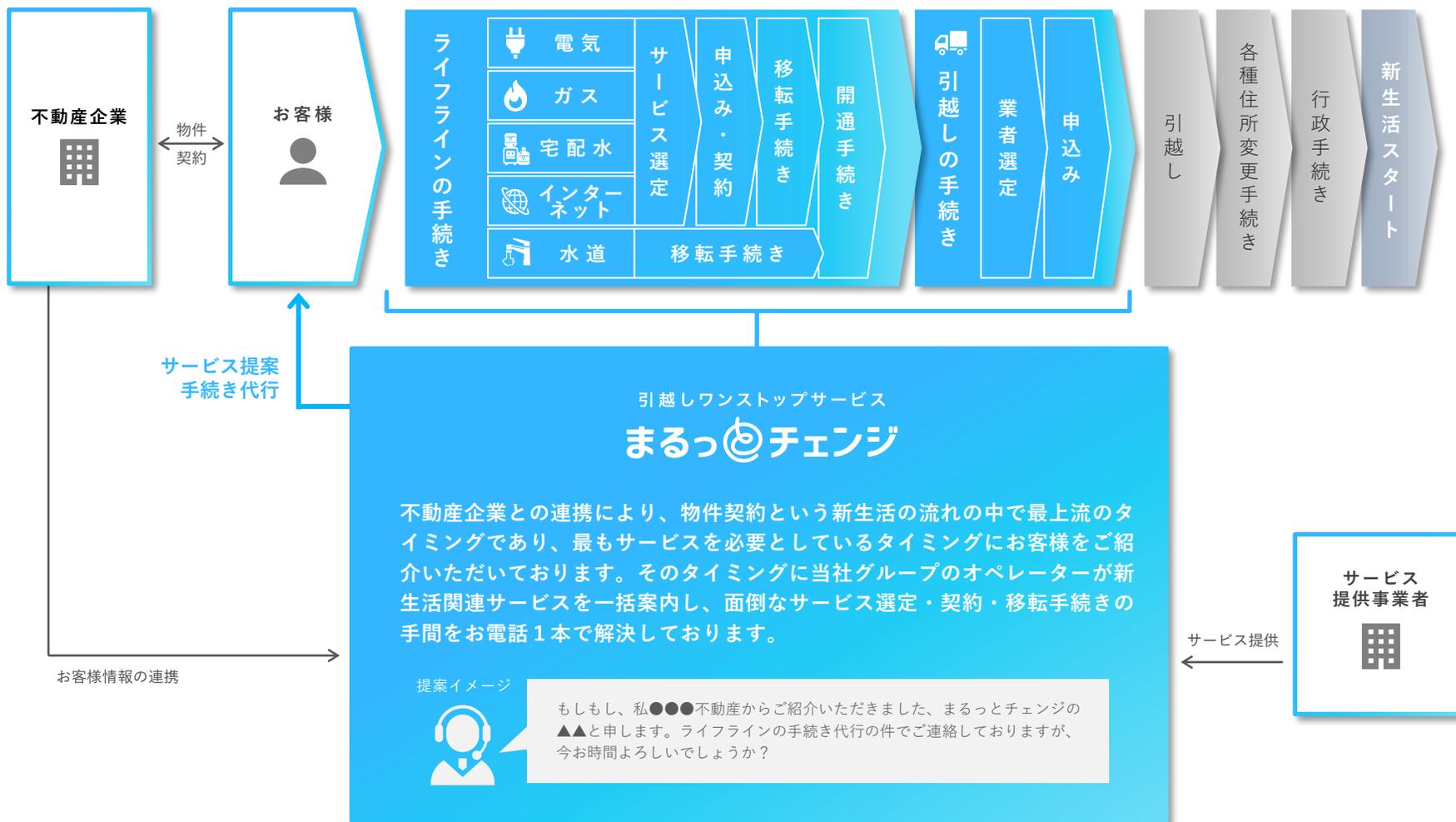


引越し・転勤などの際、溢れかえるサービスの中から自分にあったサービスを選び、また問い合わせや各種手続き先がバラバラで一度で手続きを終えられず、時間と手間がかかります。



当社グループのオペレーターが顧客に合わせ、ライフラインサービスを中心にワンストップでご提案し、申込み・解約・支払いなど、面倒な手続きを全て一本化することで、検討や申込みの時間を節約し、顧客の面倒を削減いたします。

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

東京ガスと同じ料金体系で利用可能。「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Wi-Fi

クラウドSIMモバイルWi-Fiルーターサービス。ベーシックプラン・プレミアムプランの2種類を提供。

## 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<sup>(※)</sup>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。

## Index

目次

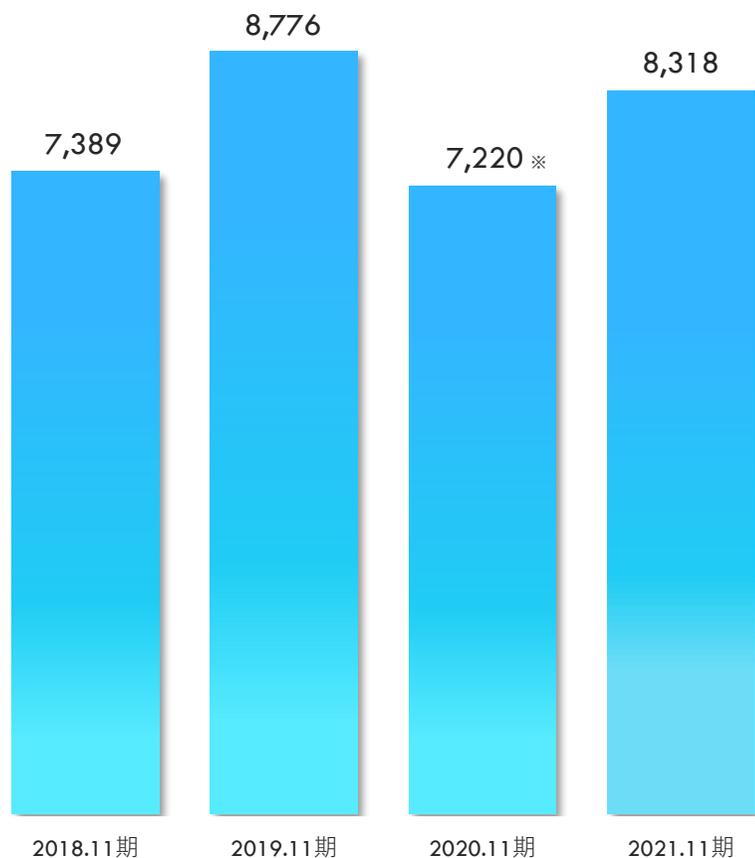
1. 会社概要・事業概要 ..... P2
- ▶ 2. 財務ハイライト ..... P8
3. 成長戦略 ..... P12
4. Appendix ..... P25

当社グループの重要なKPIであるサービス流通数は順調に増加し、それに伴い売上高・経常利益共に順調に成長。  
新生活マーケットに対するシェア※は現状14%であり、拡大の余地が多分にあることから今後も継続的に成長してまいります。

(単位：百万円)	FY2021 実績	FY2020 実績	増減額	増減率
売上高	8,318	7,220	1,098	15.2%
売上原価	3,084	2,822	261	9.3%
販売費及び 一般管理費	5,017	4,340	677	15.6%
営業利益	216	57	159	276.5%
経常利益	249	63	185	290.4%
当期純利益	159	19	139	720.3%

※ 総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告 結果の概要」の市区町村間移動者数に、厚生労働省「厚生統計要覧 第1編人口・世帯 第3章世帯」の平均世帯人員を除いて計算した日本の移動世帯数220万世帯(2019年)を、当社グループが受けている顧客紹介数で除して算出。

売上高（単位：百万円）



C A G R  
(2018.11期～2021.11期)

4.0%

増 減 率  
(2020.11期～2021.11期)

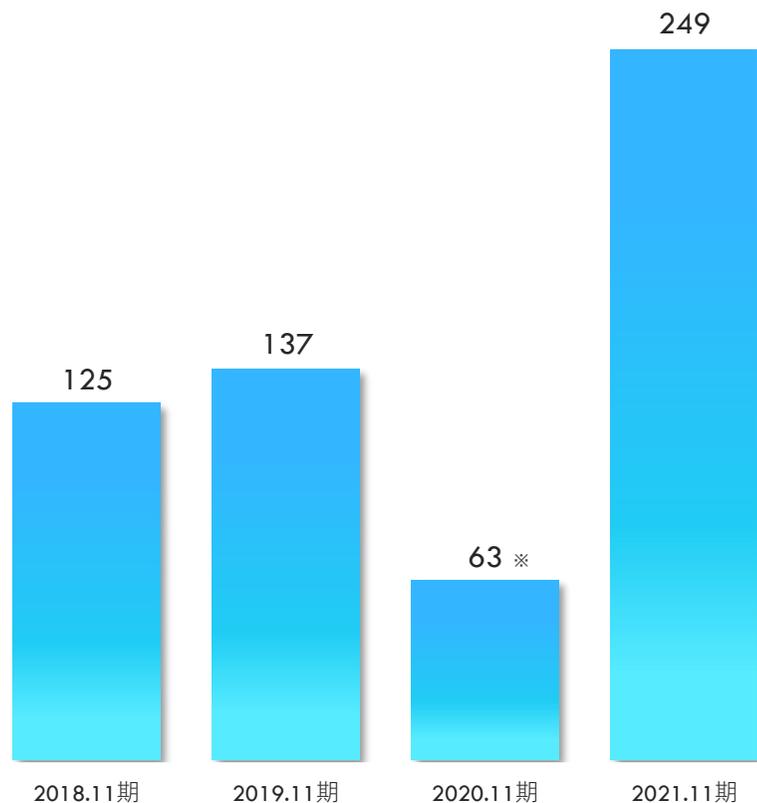
15.2%

### Topics

- ・ アライアンス先の開拓が順調に推移し、サービス流通数が順調に増加したことに伴い売上高も成長

※ 当社グループは2019年7月に一部の他社サービス取次の契約内容を変更し、総額表示から純額表示に変更しております。2020年11月期は当該変更が通期で影響しており減収となっております。

経常利益（単位：百万円）



C A G R **25.7%**  
(2018.11期～2021.11期)

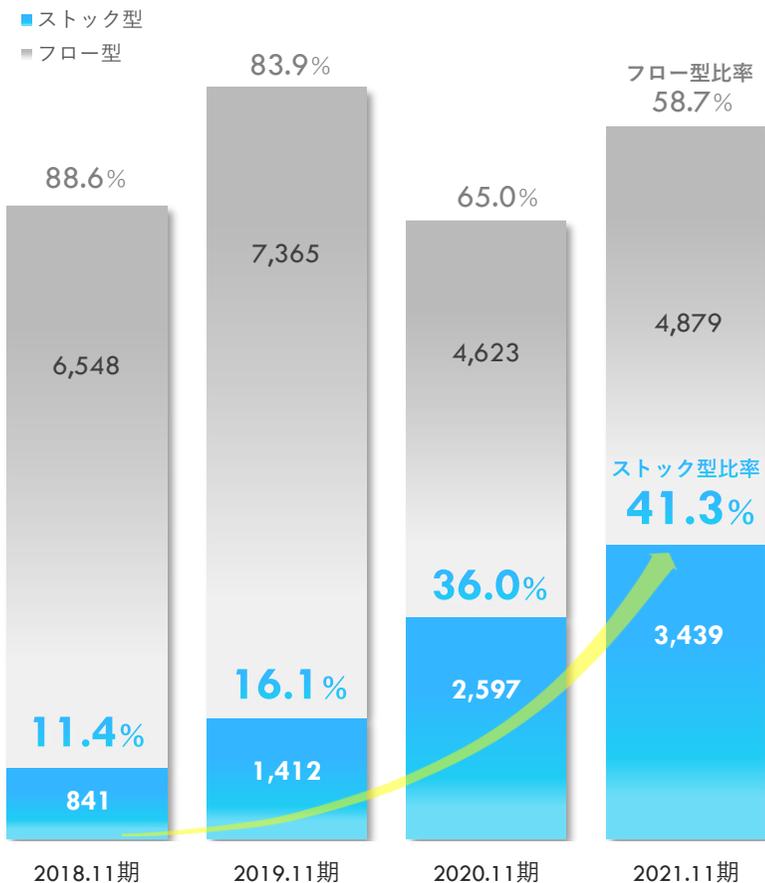
増 減 率 **290.4%**  
(2020.11期～2021.11期)

### Topics

- ストック型利益である「まるっとシリーズ」の利益が積み上がったことにより順調に成長
- 他社サービス取次によるフロー型利益も順調に増加
- 今後も利益率は増加していく見通し

※ 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大に伴う世界的な経済の混乱を受け、従来計画していた景気動向の影響を受けづらい自社サービスの獲得に一層注力したことにより減益となっております。

ストック型、フロー型売上比率の推移（単位：百万円）



ストック型  
売上比率  
(2021.11期)

41.3%

ストック型売上  
増減率  
(2020.11期～2021.11期)

32.4%

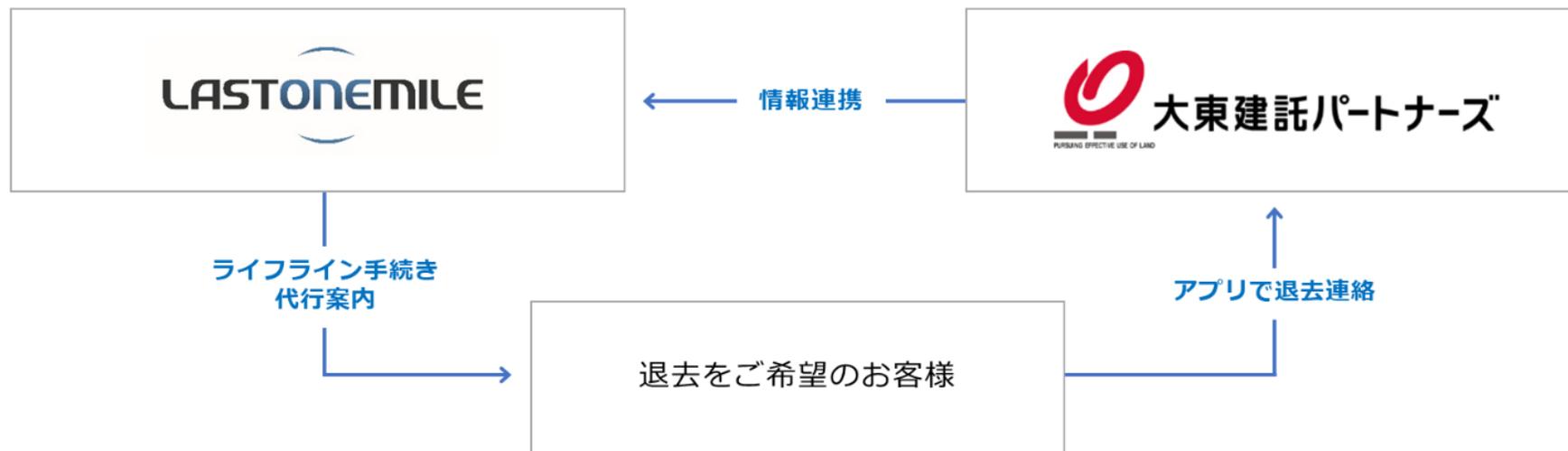
Topics

- まるっとシリーズの顧客数の増加に伴い安定基盤であるストック型の利益が増加

※ 当社グループは2019年7月に一部の他社サービス取次の契約内容を変更し、総額表示から純額表示に変更しております。2020年11月期は当該変更が通期で影響しており減収となっております。

2021年11月8日より大東建託パートナーズとの業務提携を全国へ展開しております。同社の管理物件の入居者は、同社が提供するプラットフォーム「r u m (ルーム)」を利用して、入退去時の手続を行うことが可能です。この際、「退去時のライフライン手続の代行」を希望された入居者の代行手続きを当社グループが一括して行います。現在年間で約13,000件の代行手配を行っておりますが、全国展開により年間の代行手配件数は約90,000件になる見通しです。

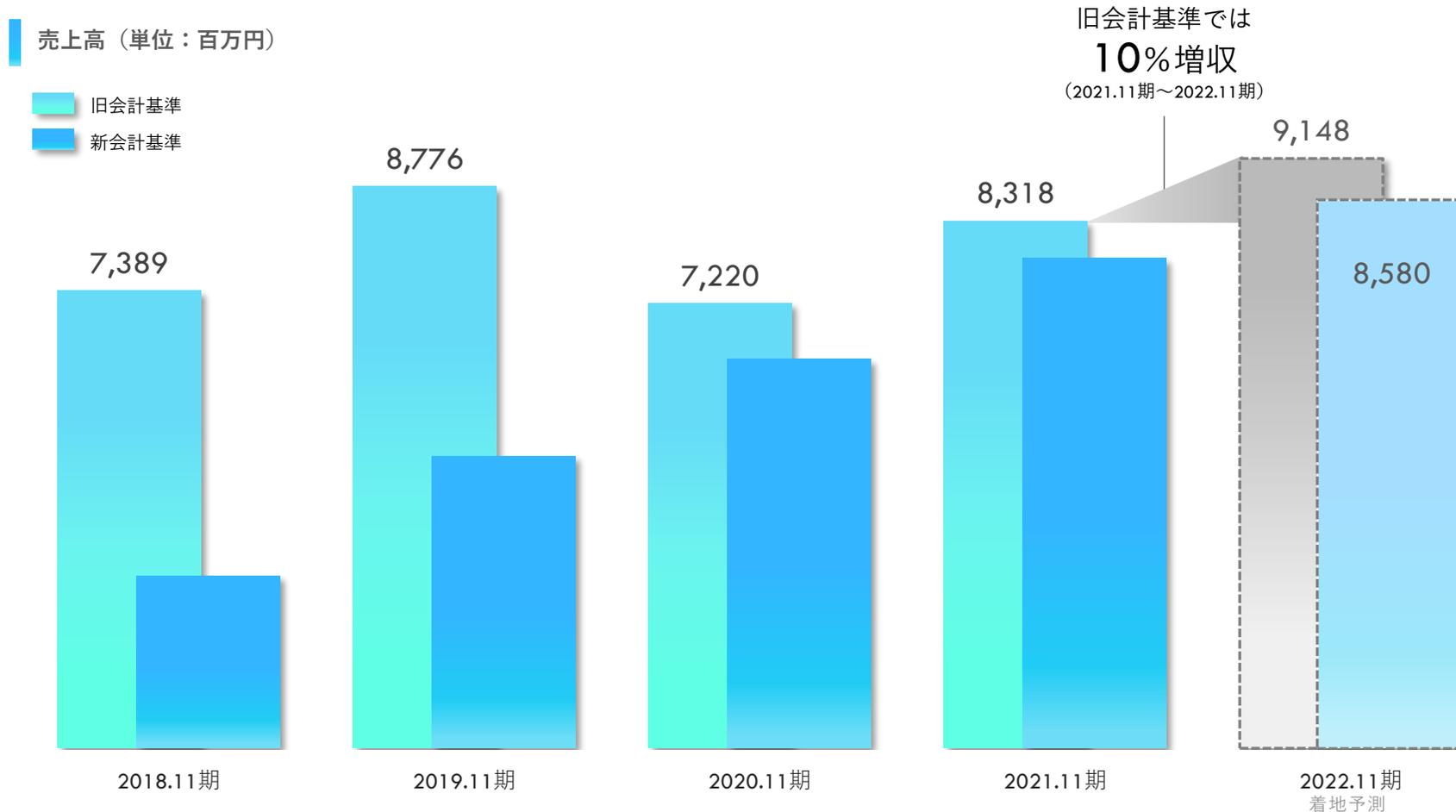
取組の概要図



FY2022より新収益認識基準の適用(詳細は後述)があるものの売上高は成長。  
サービス流通数の増加等に伴い営業利益は50%以上の成長の見通し。

(単位：百万円)	FY2022 予 想	FY2021 実 績	増 減 額	増 減 率
売 上 高	8,580	8,318	262	3.2%
売 上 原 価	3,093	3,084	9	0.3%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	5,152	5,017	134	2.7%
営 業 利 益	334	216	118	54.4%
経 常 利 益	332	249	82	33.1%
当 期 純 利 益	207	159	47	30.0%

過年度より新収益認識基準を適用していた場合は、每期※増収。



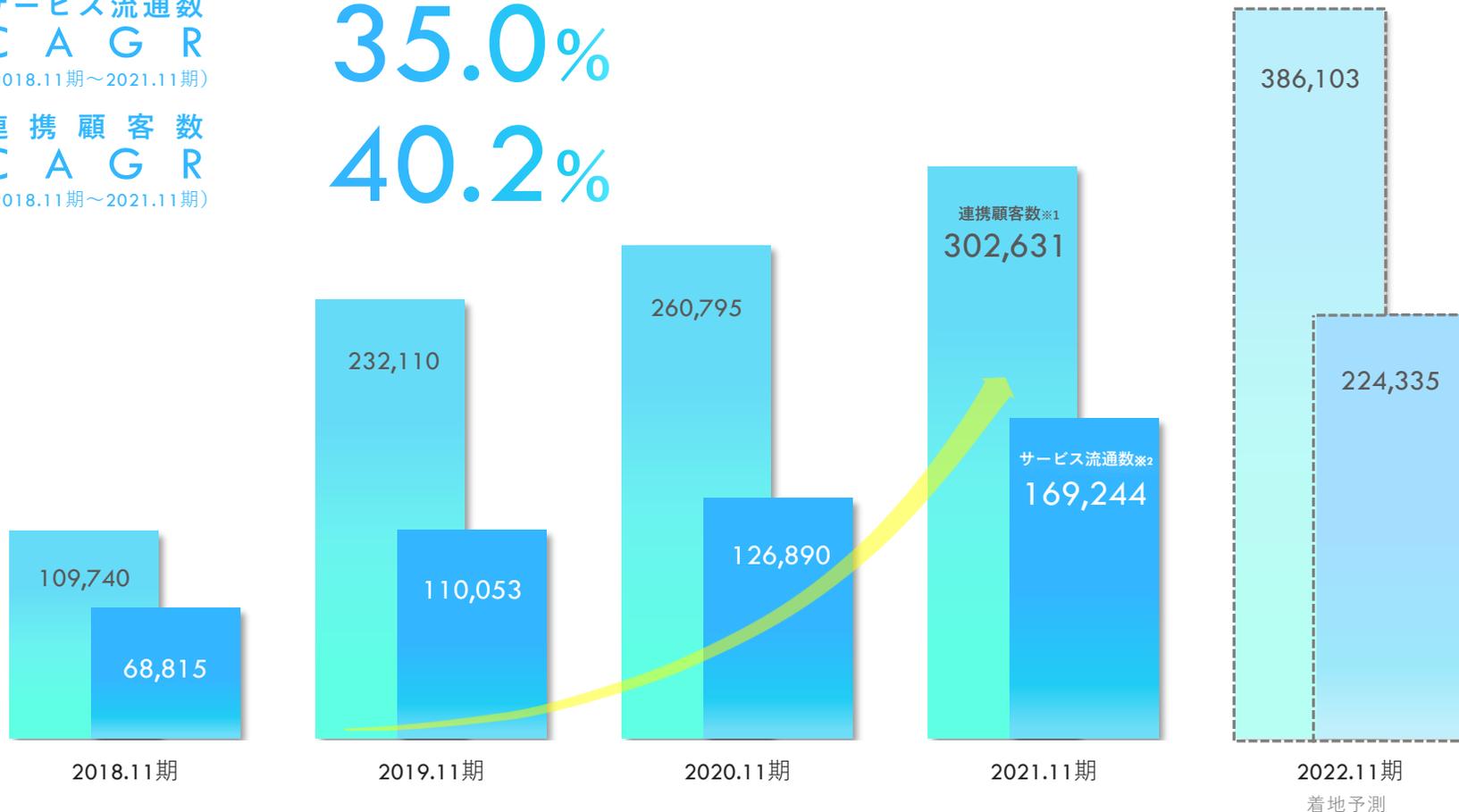
※FY2021以前の収益認識基準数値については当社が算出しておりEY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。

サービス流通数  
CAGR  
(2018.11期～2021.11期)

35.0%

連携顧客数  
CAGR  
(2018.11期～2021.11期)

40.2%



※1 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。

※2 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。

※3 当社グループはアライアンス企業と連携し、顧客の利便性向上を図る取り組みを継続的に行っております。その取組の1つとして近年ニーズが増加傾向にある顧客の転居前宅の電気・ガス等の廃止代行(当社グループの収益とならない手続)のみを希望される顧客も増加しており、これは分母である連携顧客数に含めておりますが、分子であるサービス流通数には当社の収益となった案件のみ件数を集計しているため、2018年11月期と2021年11月期の成約率(サービス流通数÷連携顧客数)を比較すると低下しております。

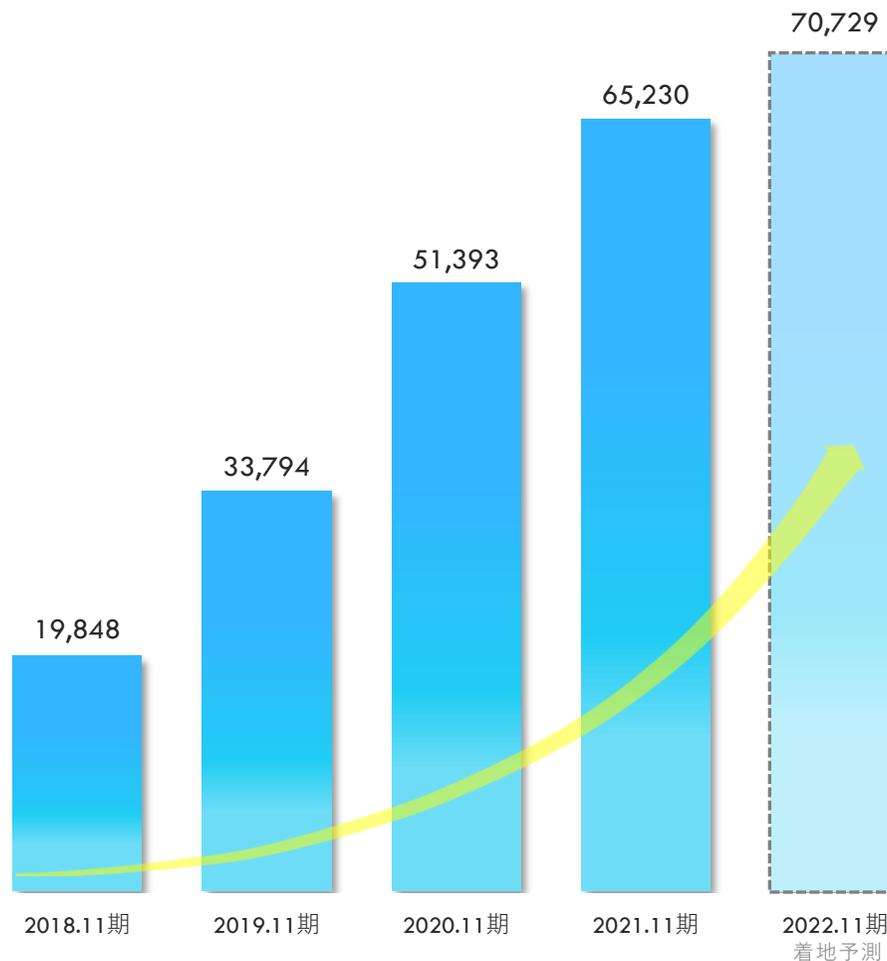
2021年11月  
契約保有数※ **65,230件**

**C A G R**  
(2018.11期~2021.11期)

**48.7%**

## Topics

- まるっとシリーズユーザーは順調に増加
- 特に宅配水サービス「まるっとWATER」の販売が好調

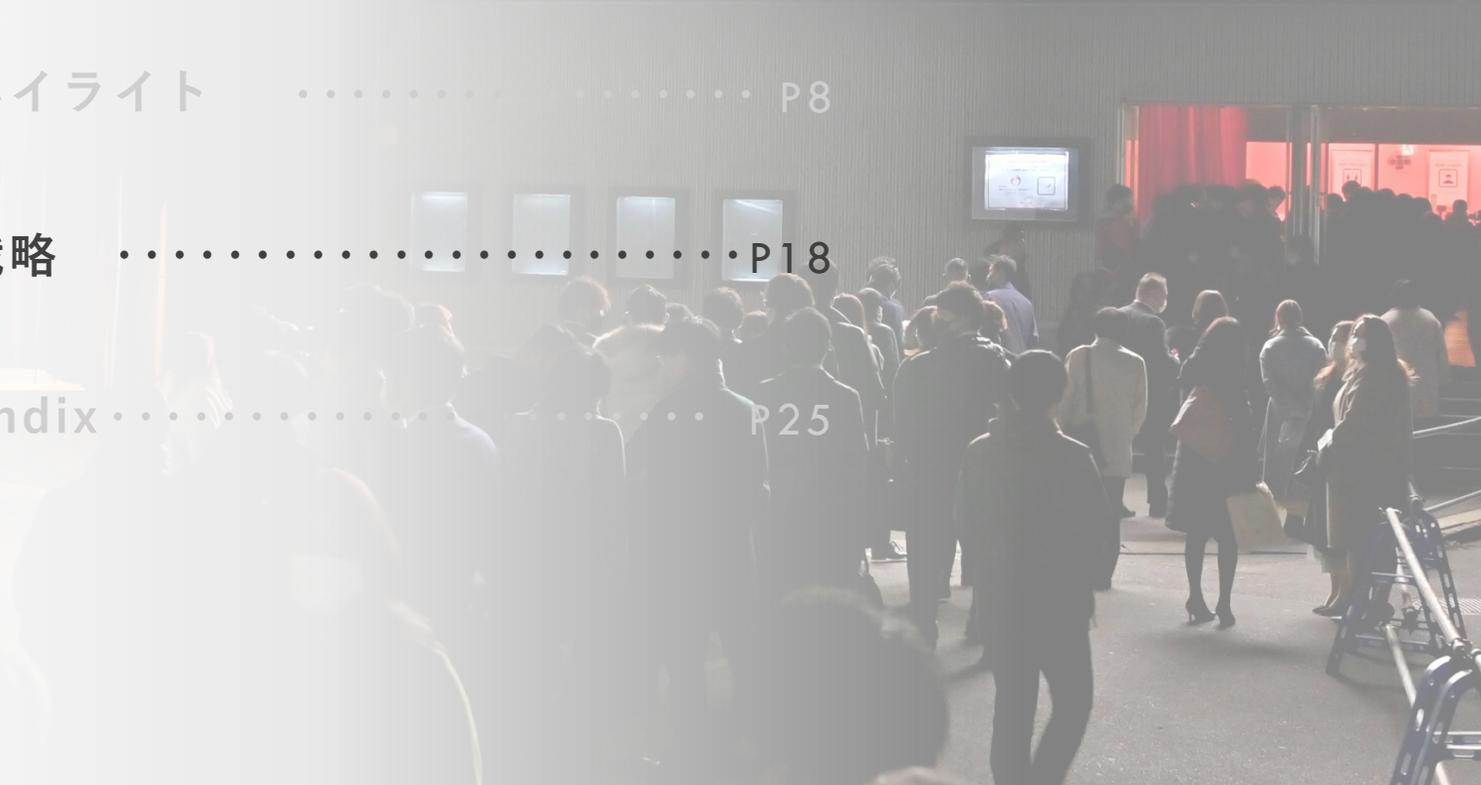
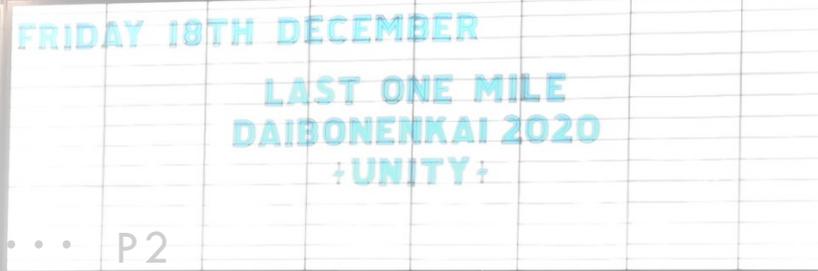


※契約保有数算出方法: 当社グループの自社サービス「まるっとシリーズ」の合計であり、1人の顧客が複数のサービスを契約した場合はそれぞれを1件として集計しております。

# STUDIO COAST

## Index 目次

- 1. 会社概要・事業概要 ..... P2
- 2. 財務ハイライト ..... P8
- ▶ 3. 成長戦略 ..... P18
- 4. Appendix ..... P25



現状の「新生活マーケット」は各社が玉石混交し、不動産企業やお客様からは煩雑で分かりにくいものとなっています。当社グループはマーケットありきでサービス構築を行い、レッドオーシャン化していた「新生活マーケット」に対し、ブルーオーシャンマーケットの創出します。

## 従来の「新生活マーケット」

レッドオーシャン

参入障壁が低い業界



個々でお客様にアプローチするモデル

II

煩雑でわかりにくい

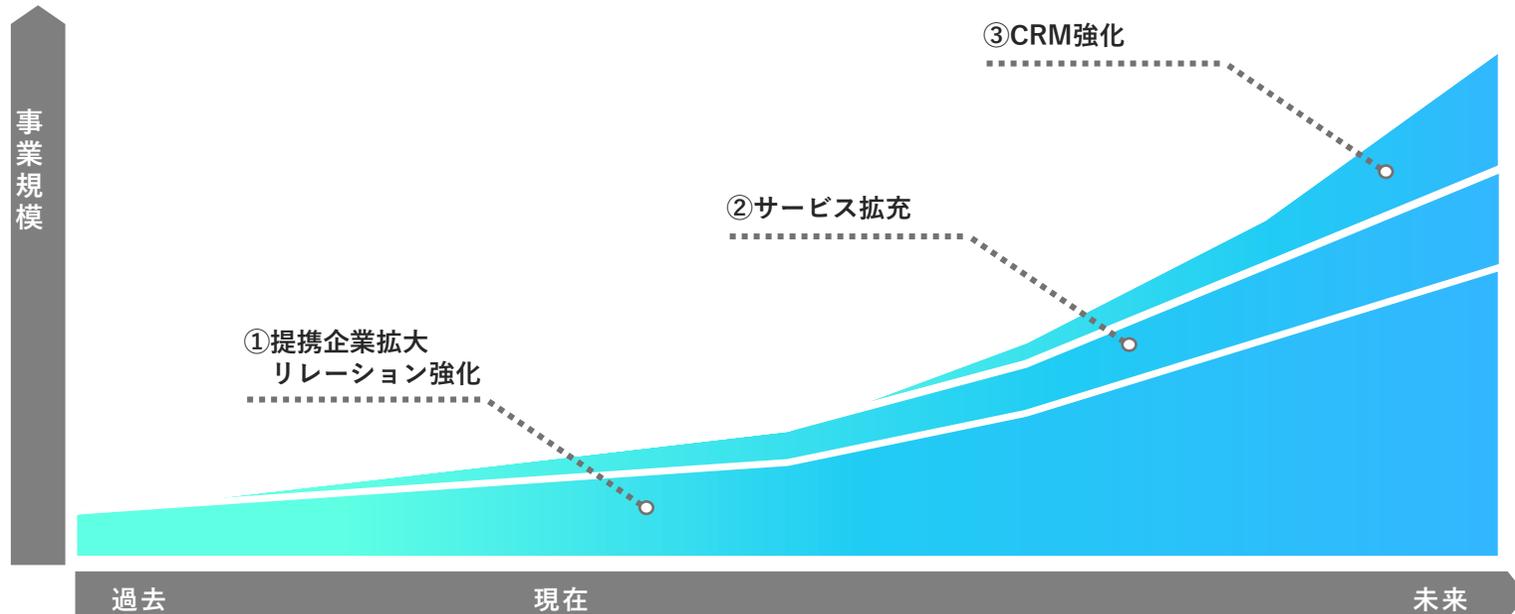
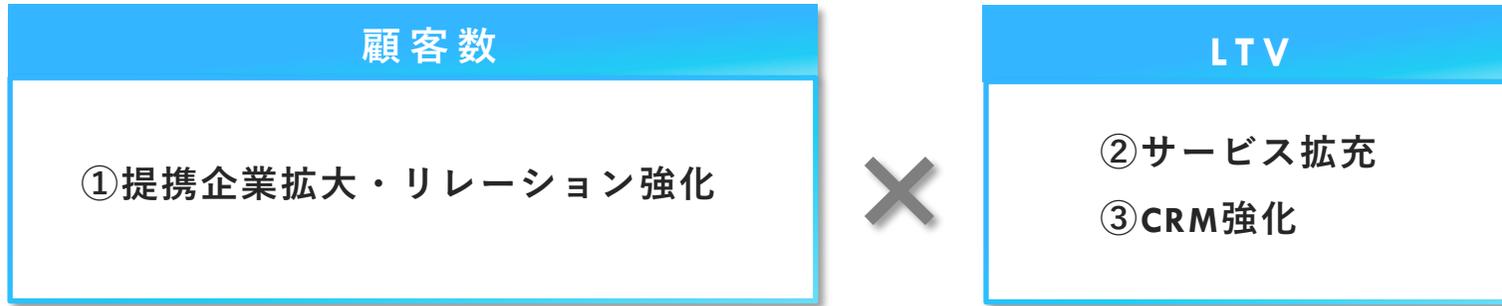
## 当社グループが創出する「新生活マーケット」

ブルーオーシャン

サービス提供のプロセス改革を行い、単独でのサービス提供が難しい市場へ



ユーザー目線の最適化されたパッケージ戦略を行い、  
ブルーオーシャン市場を創造



※ライフタイムバリューの略称で、「顧客生涯価値」を指します。具体的には1人又は1社の顧客が、取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したものを指します。

全国の年間移動世帯  
220万世帯(※)に対し、

目標シェア率

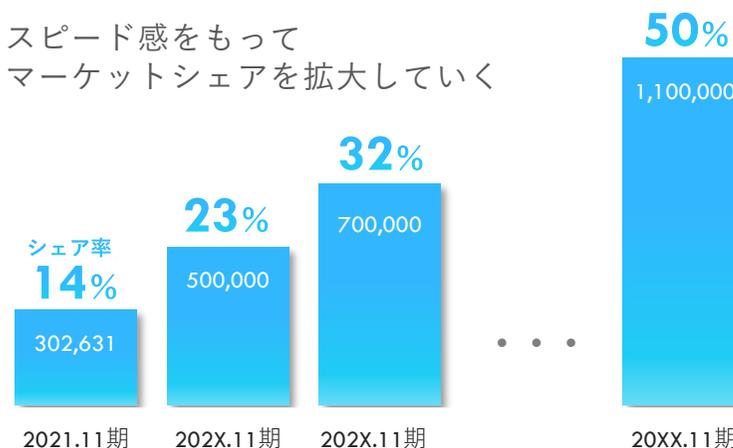
50%

#### 具体的なアクションプラン

- ・ 知名度向上による開拓速度の向上
- ・ 大手企業とのアライアンス実施
- ・ 自社メディアによる直接流入
- ・ 不動産、管理会社向けのサービス拡充

#### 全国の移動世帯に対する顧客連携数目標イメージ (単位：件)

スピード感をもって  
マーケットシェアを拡大していく



※総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告 結果の概要」の市区町村間移動者数に、厚生労働省「厚生統計要覧 第1編人口・世帯 第3章世帯」の平均世帯人員を除外して計算した日本の移動世帯数(2019年)



## 生活に必要な多様なサービスが 当社グループで揃うプラットフォームを確立し、 サービス利用数アップ・LTV向上を目指す



利便性の高い  
サービスを拡充



引越し



レンタル



水道



各種保険

etc...

生活に必須であるインフラサービスを軸にニーズの高いサービスの拡充を行い、顧客満足度向上によるLTV向上を図る。また、ライフラインサービスと決済が1本化できるため本質的に顧客の手間を削減し、未収リスクが低いという利点を活かし、他サービスとのクロスセルを行い、1人当たりのサービス利用数アップによる顧客単価アップも目指す。



...





当社グループでは持続可能な世界の実現のために、企業活動を通じて様々な社会課題の解決に向けて取り組んでまいります。



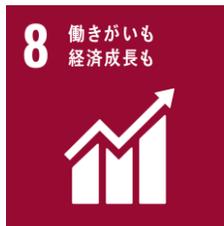
<環境保全への取組み>

- ・電子契約を促進し印刷物の削減に貢献
- ・ペーパーレス会議の促進



<社会責任への取組み>

- ・女性活躍の推進
- ・女性が働きやすい環境づくりの促進
- ・障害者雇用の促進
- ・働きがいのある企業づくり



<企業統治への取組み>

- ・コーポレートガバナンスの徹底
- ・透明性の高い情報開示
- ・あらゆる汚職、贈賄の排除

# Index

目次

- 1. 会社概要・事業概要 ..... P2
- 2. 財務ハイライト ..... P8
- 3. 成長戦略 ..... P18
- ▶ 4. Appendix ..... P25

## 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

当社は、2021年12月30日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を決議いたしました。

### 1.自己株式の取得を行う理由

当社は、将来のM&A戦略(M&Aや資本業務提携等)の実施に備えて、一定の自己株式の取得を行うことといたしました。

### 2.取得に係る事項の内容

(1)取得対象株式の種類	当社普通株式
(2)取得しうる株式の総数	60,000株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.20%)
(3)株式の取得価額の総額	102百万円(上限)
(4)取得期間	2022年1月4日～2022年11月30日(約定日ベース)
(5)取得方法	市場買付

(ご参考)2021年12月30日時点の自己株式の保有

発行済株式総数(自己株式を除く)	2,732,418株
自己株式数	0株



## 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。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。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。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。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。