



LASTONEMILE

2023年8月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ラストワンマイル
(東証グロース:9252)

Index

01 会社概要

事業概要

決算概要

成長戦略

社名

株式会社ラストワンマイル

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

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

設立

2012年6月4日

資本金

345,791,750円

従業員数

243名

※ 2023年2月末時点

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

(株)Bestエフォート(現:株)ラストワンマイル)設立

2016

自社サービス「Best光(現:まるっとひかり)」を提供開始

2018

「ラストワンマイル事業」を開始

「全国住宅電気(現:まるっとでんき)」を提供開始

(株)コール&システムを株式交換により連結子会社化

(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

2022

(株)ブロードバンドコネクションを連結子会社化

(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

(株)まるっとチェンジと(株)ITサポートを吸収合併

代表取締役社長に渡辺誠が就任

2019

自社サービスを「まるっとシリーズ」に統一
「まるっとWATER」「まるっとガス」提供開始

2021

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)

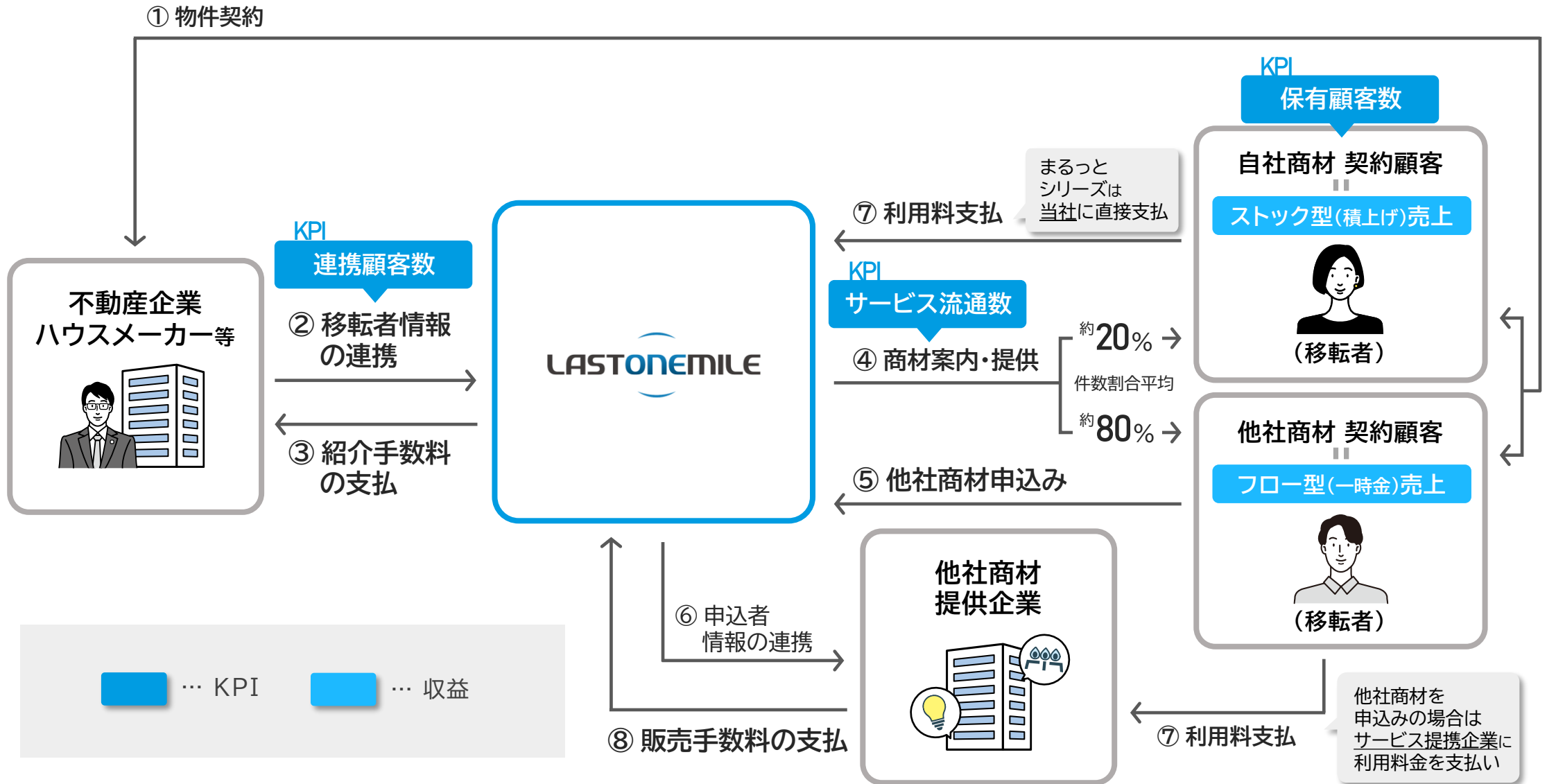
2023

渡辺誠へ行使条件付き有償SOの発行

PWH社※による当社株式の公開買付け
※株式会社プレミアムウォーターホールディングス

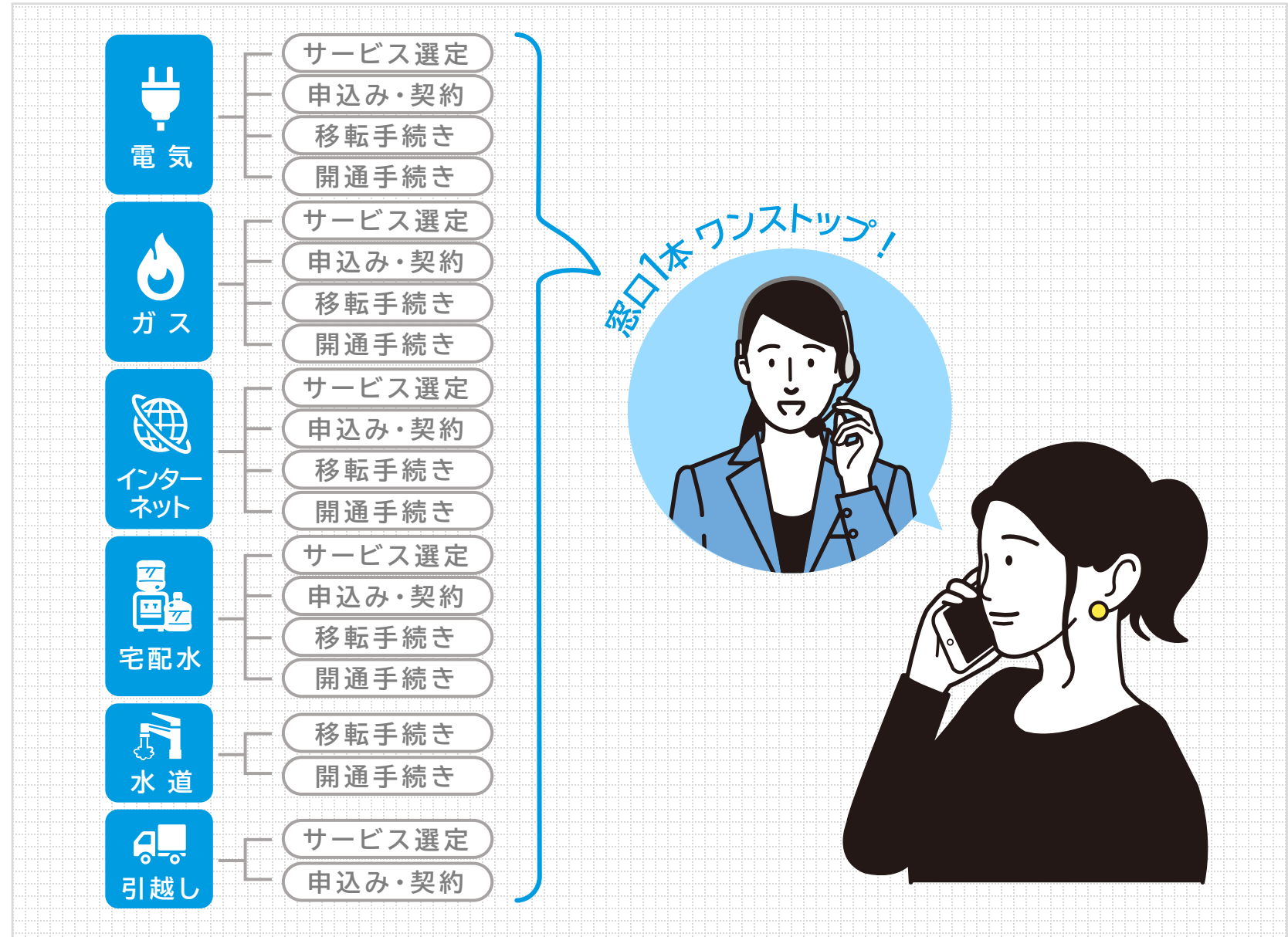
Index

02 事業概要



ライフラインの面倒な手続きを 窓口1本で解決

サービスごとに費用な選定から
申込み・契約などの面倒な
諸手続きを当社が代行いたします



サービスラインナップ

現在はフロー型収益と、ストック型収益が混在した事業計画ですが、今後、ストック型収益の割合を増加させていく方針となった場合は営業利益等が大きく変動する可能性があります。

自社商材

まるっとシリーズ

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。

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」などの商材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・使い放題の商材。

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(*)の定額型の商材。

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。

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、未契約商材もアプリ上で簡単に追加可能



他社商材

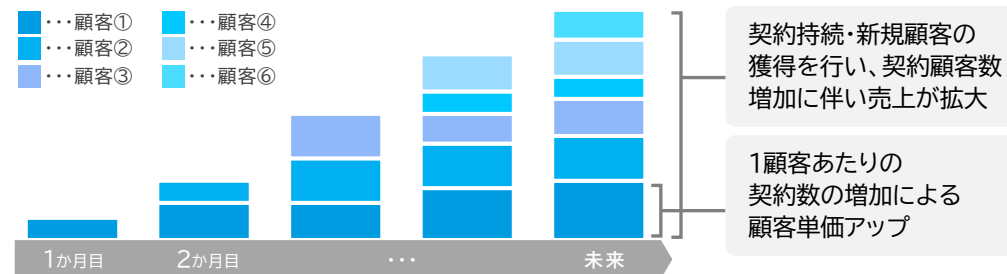
100種類以上の商材を提供

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商材を取りそろえ、顧客にとって最高の商材を選択・提案できる体制を構築。

商材別売上モデル

自社商材 = ストック型売上

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。



他社商材 = フロー型売上

各商材提供事業者が取り扱う商材を代理店として販売して得る販売手数料。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。

※：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

03 決算概要

当四半期の取組みとトピックス

2023年8月期第1四半期 決算説明資料にて公開した「成長戦略①:既存事業の運営・利益体制の見直し」を重点的に行った結果、当四半期の進捗状況は下記のとおりです。

№	項目	実施内容	進捗率	評価
1	組織的な経営の推進 (権限委譲の促進)	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、権限委譲の促進が望める。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。	55%	毎週全部署に対しMTGを実施し、「経済合理性のある判断」ができるメソッドを落とし込み、実際の決裁権限もより現場担当者に近い時点で完結できるフローに変更。
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。	50%	当社の販管費を大きく占めるアライアンス先への顧客紹介手数料について売上に応じて料率を変動するように条件変更を行い、不採算取引を削減。引き続き継続・強化。
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社ずつミクロ分析し適正利益水準の確保を推進。	40%	②同様、アライアンスごとの利益率を見直し、適正な損益分岐の水準を設定。条件変更や販促物の提供等営業支援を行い、各アライアンス先に応じた利益改善を実施。

事業系統図における当四半期の取組み

事業系統図における前期(2022年8月期)損失の主要な要因と当期実施中の改善策は下図のとおりです。



前期損失要因 ①

前期損失要因となった理由

電力市場の原価高騰により、他社商材提供企業からの販売手数料が減額となった。

当期改善施策

電力市場の影響を受けづらい自社の発電所を所有している電力小売事業者(他社商材提供事業者)を開拓し、安定的に販売手数料を受け取ることができる体制を構築。

前期損失要因 ②

前期損失要因となった理由

当社利益と連動しない固定費で紹介手数料を支払っていた為、当社売上高が減少した場合、販管費の比率が高まり利益率が悪化していた。

当期改善施策

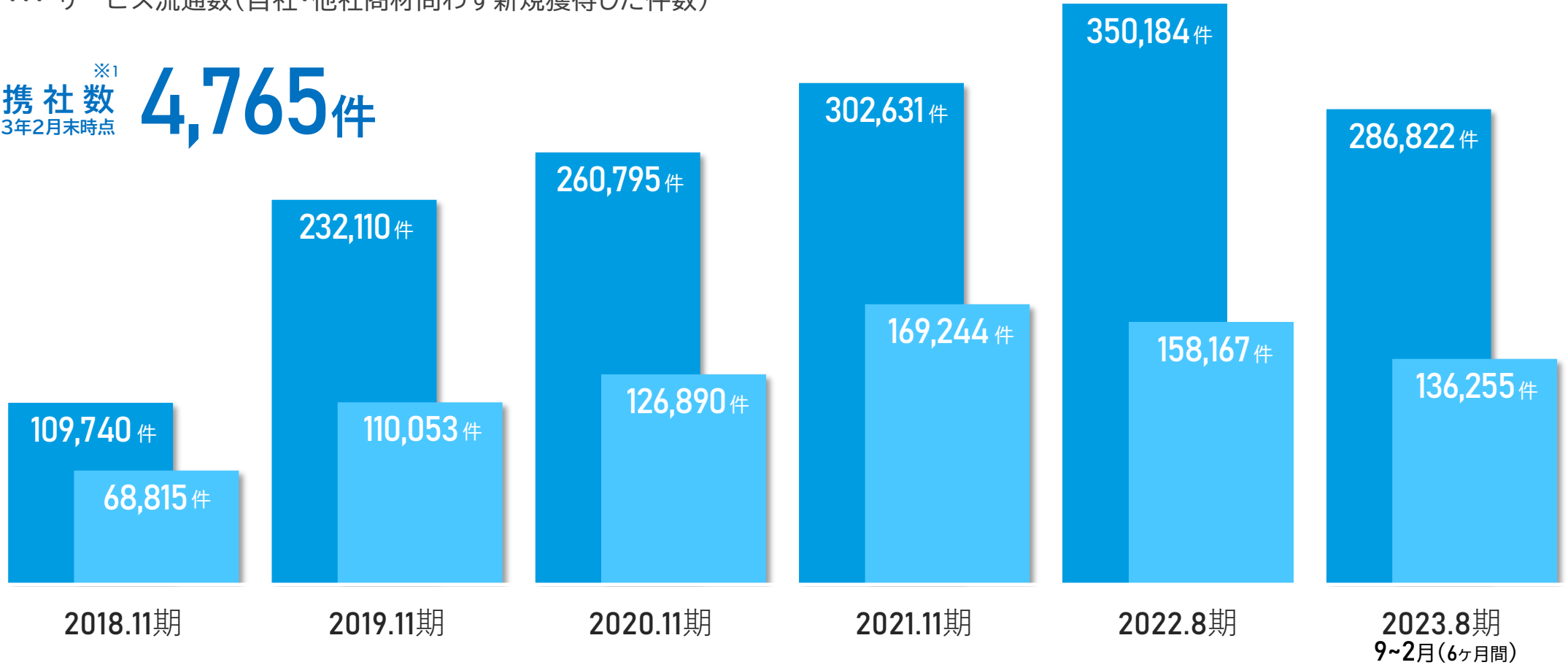
顧客紹介手数料について売上に応じて料率を変動するように条件変更を行い、利益率をある程度一定に保ち、利益率への影響を低減させた。

主要KPI「サービス流通数」と「連携顧客数」の推移

当社グループの業績の指標となる、サービス(商材)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。

- … 連携顧客数(提携企業からご紹介いただいた見込顧客数)
- … サービス流通数(自社・他社商材問わず新規獲得した件数)

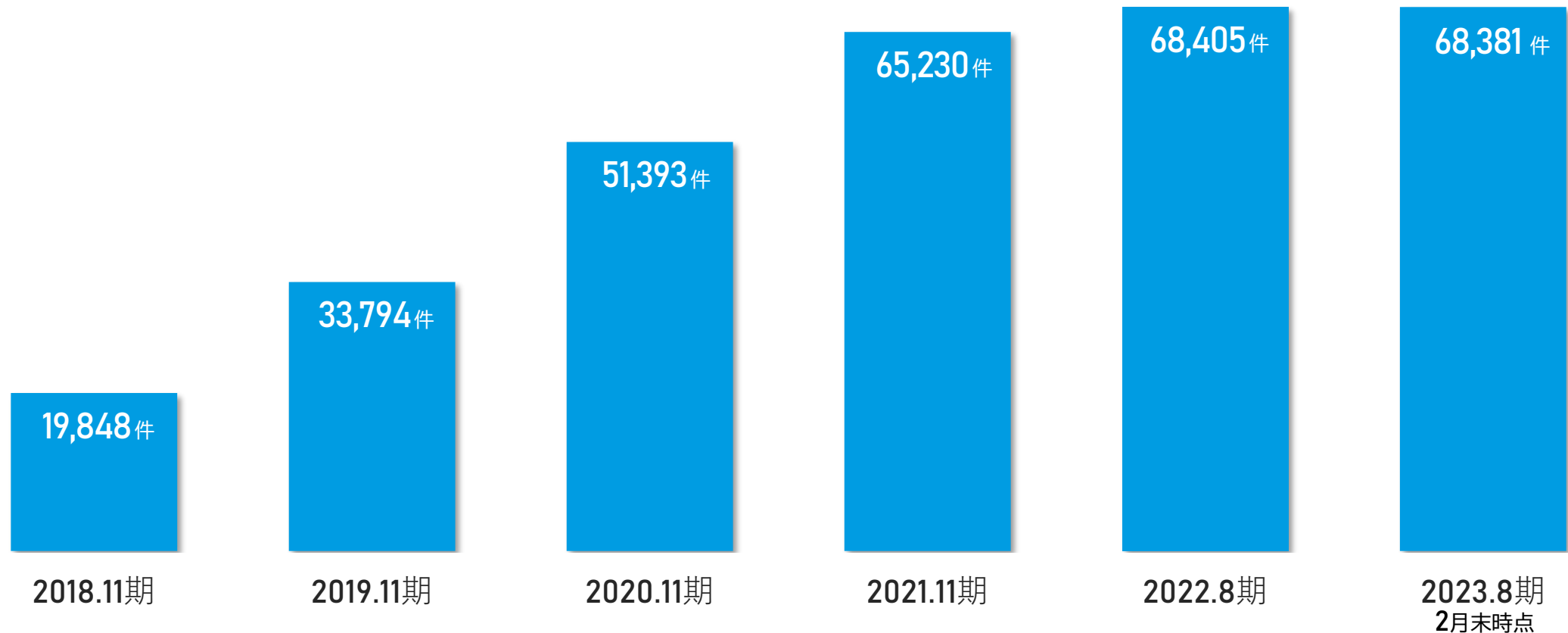
※1
提携社数 4,765件
 2023年2月末時点



※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。

自社サービス契約保有数の推移

まるっとWATERを中心に契約数が伸びたこと等により、第1四半期(第1四半期実績:68,060件)より微増。また、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。



※: 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。

FY2023第2四半期 連結会計期間実績・前年比較

昨年からの電力市場の原価高騰による販売手数料減額の影響が低減し、電気の販売件数が増加したことで売上高が伸長。また、当四半期の取組みである「徹底的なコストの変動化の推進」が功を奏したことで、売上高販管費率が低減したことで利益率が大幅に改善。

(単位:千円)	FY2023.2Q 実績 (2022.12~2023.2)	FY2022.2Q 実績 (2022.3~2022.5)	増減額	増減率
売上高	2,640,859	2,187,114	453,745	20.7%
売上原価	1,067,421	838,228	229,193	27.3%
販売費及び 一般管理費	1,445,268	1,322,917	122,350	9.2%
営業利益(損失)	128,170	25,969	102,200	393.5%
経常利益(損失)	128,095	26,718	101,376	379.4%
当期純利益(損失)	98,388	26,788	71,599	267.3%

※ 2022年に決算期変更を行ったため、比較対象月が異なります。

FY2023上期 連結会計期間実績・前年比較

2022年11月25日開催の当社定時株主総会にて選任された新代表取締役である渡辺誠の新体制の下、既存事業の運営・利益体制の見直しを中心に経営改革を行い、著しい不採算取引における支払手数料の条件変更が浸透してきたことにより業績が堅調に推移しております。

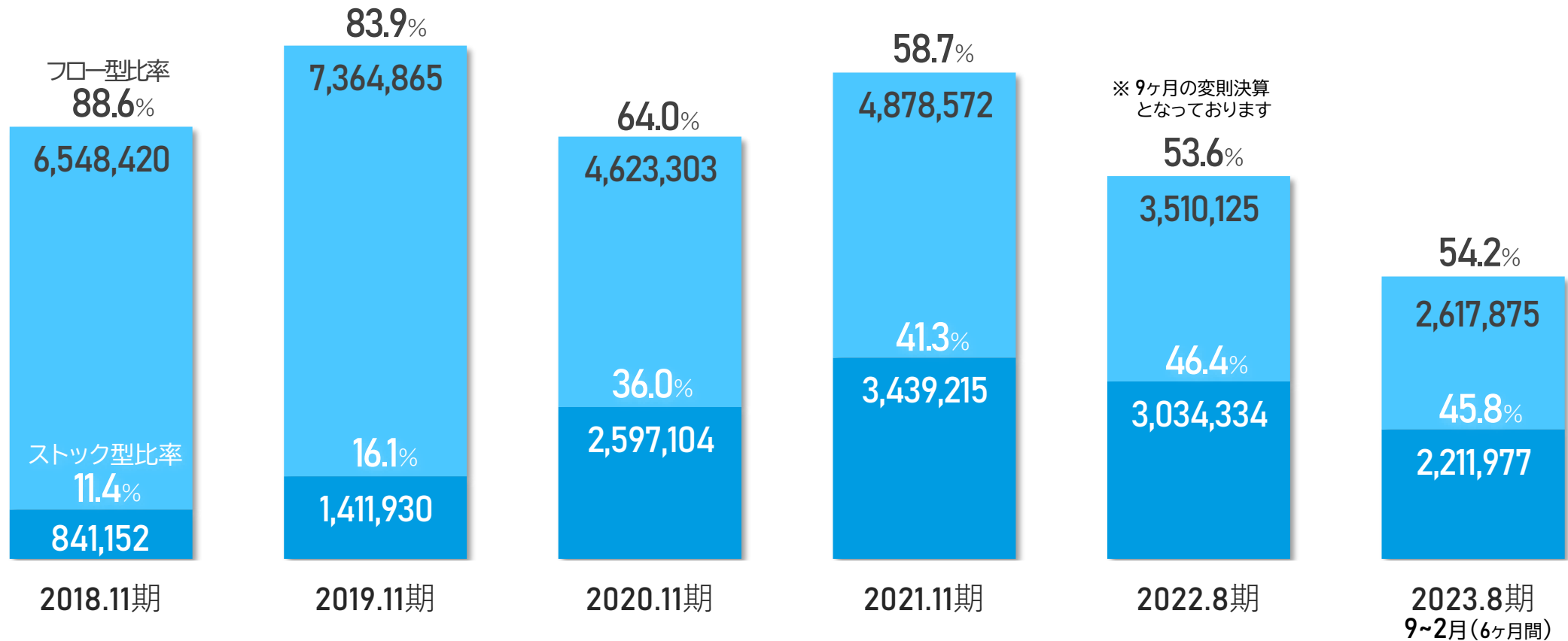
(単位:千円)	FY2023.上期 実 績 (2022.9~2023.2)	FY2022.上期 実 績 (2021.12~2023.5)	増 減 額	増 減 率
売 上 高	4,829,852	4,451,639	378,213	8.5%
売 上 原 価	1,923,627	1,743,889	179,738	10.3%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	2,788,728	2,710,248	78,479	2.9%
営業利益(損失)	117,496	△ 2,498	119,995	4802.5%
経常利益(損失)	132,799	△ 482	133,282	27618.1%
当期純利益(損失)	185,165	16,302	168,863	1035.8%

※ 2022年に決算期変更を行ったため、比較対象月が異なっております。

ストック・フロー別売上高推移(単位:千円)

現在はフロー型収益と、ストック型収益が混在した事業計画ですが、
 今後、ストック型収益の割合を増加させていく方針となった場合は営業利益等が大きく変動する可能性があります。

- … ストック型(自社商材)売上
- … フロー型(他社商材)売上



№	公開日	タイトル	概要
1	1/13	募集新株予約権(有償ストック・オプション)の発行に関するお知らせ	2023年8月期の代表取締役の役員報酬額を0円とし、さらに有償ストックオプションの行使条件として時価総額の金額に応じて行使可能な割合を設定。行使条件は、2028年1月31日までの期間において、当社の時価総額が100億円以上となった場合に新株予約権の42%が行使可能となり、200億円以上で83%、更に300億円以上で100%が行使可能。
2	3/18	株式会社プレミアムウォーターホールディングスによる当社株式に対する公開買付の結果並びに主要株主の異動に関するお知らせ	<p>株式会社プレミアムウォーターホールディングスより、2023年2月17日から実施していた当社株式に対する公開買付け(以下「本公開買付け」)の結果について、当社の株式614,000株の応募があり、応募された株式の総数が買付予定数の下限(614,000株)以上となり、本公開買付けが成立したことから、その全てを取得することとなった報告を受けた。</p> <p>この結果、本公開買付けの決済が行われた場合には、2023年3月27日(本公開買付けの決済の開始日)付けで、当社の第二位株主であり前代表取締役である清水望氏及び当社の第三位株主であり前取締役である秋月謙氏(以下、清水望氏及び秋月帥謙氏を総称して「本応募合意株主」といいます。)がそれぞれ所有する当社株式の所有割合が10%未満となるため、本応募合意株主は主要株主に該当しないこととなり、主要株主の異動が生じる見込みとなった。</p>
3	3/30	株式会社CoLifeとの業務提携についてのお知らせ	<p>家ナカプラットフォーム「iecon(イエコン)」を展開する株式会社CoLifeと業務提携を行い、ieconが導入されている住宅事業者の供給する住宅戸数で新築年間5万戸超(既存供給住宅戸数の展開可能戸数だと100万戸程度)に上り、日本における年間の新築供給住宅戸数の約10%に対して展開されるプラットフォームに、引っ越しや電気・ガス・インターネット回線のライフライン契約を支援する当社グループのサービスを加え新築入居支援の領域を拡充。</p>
4	4/14	業績予想の修正に関するお知らせ	<p>最近の業績動向を踏まえ、2022年10月14日に公表しました2023年8月期通期業績予想(2022年9月1日～2023年8月31日)を上方修正。詳細は本資料P19をご参照ください。</p>

Index

04 成長戦略

2023年8月期通期連結業績予想値

今年度の着地予想については前回公表した予想より上回る想定です。

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	8,600	60	60	40	14円58銭
今回修正予想(B)	8,830	160	170	162	60円29銭
増減額(B-A)	230	100	110	122	—
増減率(%)	2.7	166.7	183.3	305.0	—
(参考)前期実績 (2022年8月期)	6,544	△32	△30	△54	△20円20銭

※: 2022年8月期は決算期変更により2021年12月から2022年8月までの9か月決算となっております。このため、対前期増減率は記載しておりません。

※: 当社が2023年1月13日に発行した有償ストックオプションの時価総額に達成状況に応じて、一般管理費に株式報酬費用が最大約3,000万円程度発生する可能性があります。詳細な会計処理並びに計上時期については会計監査人であるEY新日本有限責任監査法人と協議中であります。

【継続計画】コスト削減のための取組み

Nº	項目	実施内容	上期進捗率	下期目標
1	組織的な経営の推進 (権限委譲の促進)	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、権限委譲の促進が望める。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。	55%	▶ 70%
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。	50%	▶ 70%
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。	40%	▶ 60%

【新規計画】売上高アップに向けた新規取組み

Nº	項目	取組みの方向性	実施内容	詳細
1	新規商材のテストマーケティング	テストマーケティングを少額予算で行い、見込みが出た事業に資本を注力し伸ばしていく。	① 住宅設備EC事業 ② リスティング広告メディア事業 ③ 生命保険の代理店事業	① 住宅設備用品をAmazonにて販売 ② 既存商材を新たなマーケットで販売 ③ 業務提携による生命保険の代理店販売



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。



投資家様のIR面談のお申し込みはこちら

お問合せ先

「その他のお問い合わせ」をご選択いただき、
「お問合せ内容」にIR面談ご希望の旨ご記載ください



IR情報等配信しております

Twitter公式アカウント

株式会社ラストワンマイルIR / 広報担当
@LastOneMile9252