



LASTONEMILE

## 2023年8月期第3四半期 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

経営理念

全従業員が究極的に  
経済合理性のある判断をできる集団であり続ける

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

346,088,750円

従業員数

233名

※ 2023年5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



執行役員

澁谷 卓典

Takunori Shibutani



**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S0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

---

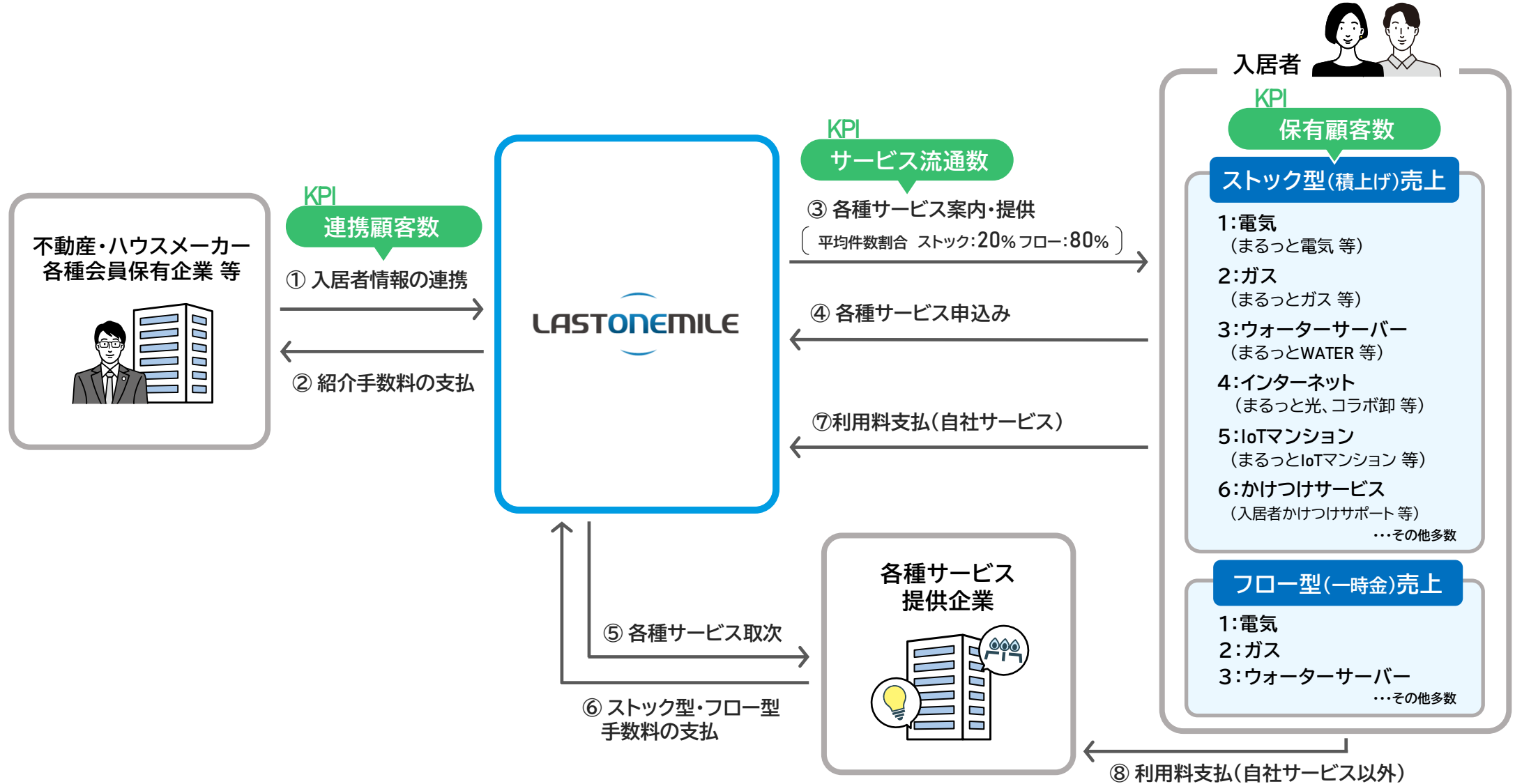
Index

---

# 02 事業概要

事業系統図 - 収益とKPIの関係 -

これまで、「ストック型売上＝自社サービス(まるっとシリーズ)」という概念でしたが、自社サービス以外のストック型売上也増加しているため、今後は自社・他社問わず、積上げ型の売上の総称を『ストック型売上』に統一いたします。

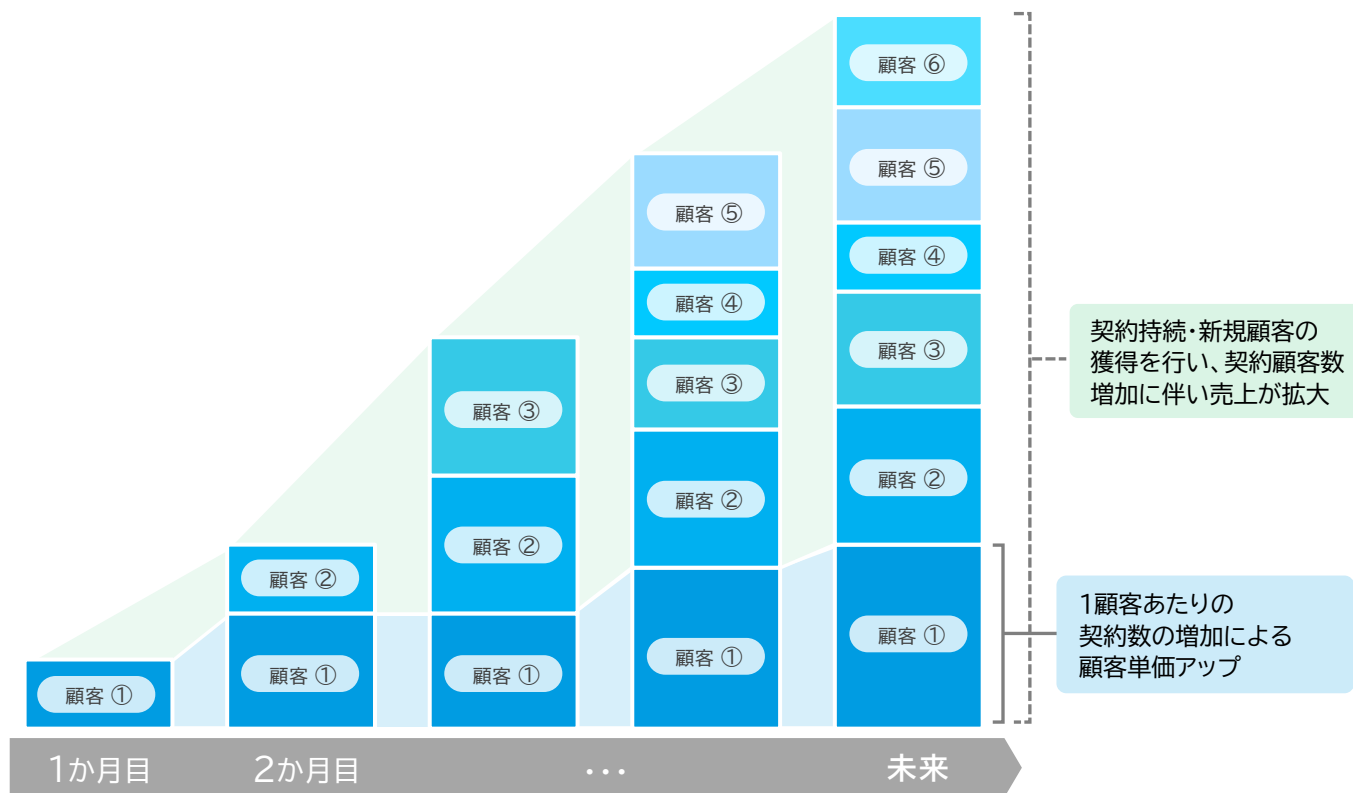


# 売上モデル別収益獲得イメージ

継続的な収益獲得が可能なストック型とイニシャルインパクトの大きいフロー型の2軸で収益を獲得しております。  
一部ダブルインカムモデルのサービスも取り扱っております。

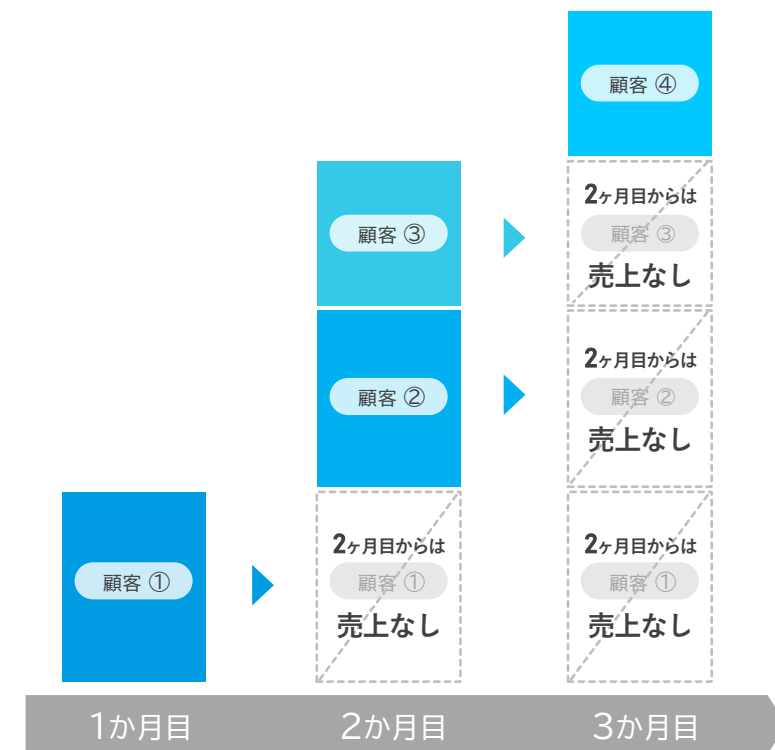
## ストック型収益モデル

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。



## フロー型収益モデル

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。





# 取り扱いメインサービス一覧

会社概要

事業概要

決算概要

成長戦略

種別	№	対象		自社サービス	サービス名	種別	№	対象		自社サービス	サービス名	種別	№	対象		自社サービス	サービス名
		個人	法人					個人	法人					個人	法人		
電気	1	○			まるっとでんき	回線	11	○			NTTSOHO	その他	8	○			オートロック(集合玄関)
電気	2	○			東京ガスでんき	Wi-Fi	1	○			Softbank Air	その他	9	○			スマートロック(玄関キー)
電気	3	○			関西電力	Wi-Fi	2	○			hi-ho Let's Wi-Fi	その他	10	○			ランドリール(室内物干し)
電気	4	○			たのしいでんき	BPO	1		○		24時間365日コールセンター	その他	11	○			地デジ/BS・CSアンテナ
電気	5	○			くらしエナジー	BPO	2		○		不動産管理会社向けコールセンター	その他	12	○			複合機
電気	6	○			オクトパスエナジー	BPO	3		○		官公庁向けコールセンター	その他	13	○			BizMoネット
電気	7	○			九州電力	BPO	4		○		美容系サポートセンター	その他	14	○			ITサポート&セキュリティ
ガス	1	○			まるっとガス	BPO	5		○		住宅設備修理受付	その他	15	○			ギガらくWi-Fi
ガス	2	○			東京ガス	BPO	6		○		秘書代行	その他	16	○			ギガらくカメラ
ガス	3	○			東京ガス電気セット	BPO	7		○		各サービス休眠顧客掘り起こし業務受託	その他	17	○			ビジネスホン
ガス	4	○			関西電力ガスセット	BPO	8		○		各サービス顧客に向けたフォローコール受託	その他	18	○			UTM(統合脅威管理)
ガス	5	○			九州電力ガスセット	BPO	9		○		BtoB向けサービス契約に向けたアポイント獲得コール受託	その他	19	○			RPA(自動化ロボット)
ガス	6	○			東邦ガス	BPO	10		○		BtoC向けサービス契約に向けた営業代行	その他	20	○			業務用エアコン
ガス	7	○			ガスワン	BPO	11		○		市場調査・アンケートコール受託	その他	21	○			業務用冷蔵庫
WTS	1	○	○		まるっとWATER	BPO	12		○		入居者向け会員制駆けつけサービスの運営	その他	22	○			プロバイダ
WTS	2	○	○		プレミアムウォーター	BPO	13		○		駆けつけサービス会員数を増やすスキームの提供	その他	23	○			24時間出張修理オプション
回線	1	○			まるっとひかり	BPO	14		○		投げる消火器ファイテック販売	その他	24	○			ITSS(ITスキル標準)
回線	2	○	○		NTTフレッツ光	BPO	15		○		事務代行業務(リスト作成、リスト精査、パンチング、封入・封緘・発送など)	その他	25	○			エアコン
回線	3	○			Softbank光	BPO	16		○		DTPデザイン(チラシ、パンフレット、名刺など)	その他	26	○			業務用Wi-Fi
回線	4	○			S0-net光	その他	1	○	○		まるっとIoTマンション	その他	27	○			コワークストレージ
回線	5	○			ドコモ光	その他	2	○	○		まるっと定額パック	その他	28	○			サポートパック
回線	6	○			BIGLOBE光	その他	3	○			まもりんぐ	その他	29	○			カラオケレンタル(DAM)
回線	7	○			OCN光	その他	4		○		クラウドボックス(宅配トランクルーム・クラウドストレージ)	その他	30	○			おまかせサイバーみまもり
回線	8	○			J:COM NET	その他	5		○		インターネット無料マンション	その他	31	○			防犯カメラ
回線	9	○			賃貸ねっと	その他	6		○		宅配BOX	その他	32	○			弱電工事
回線	10	○			auひかり	その他	7		○		集合ポスト						

---


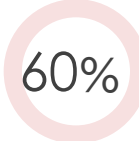
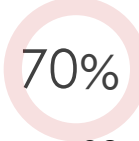
Index

---

# 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。

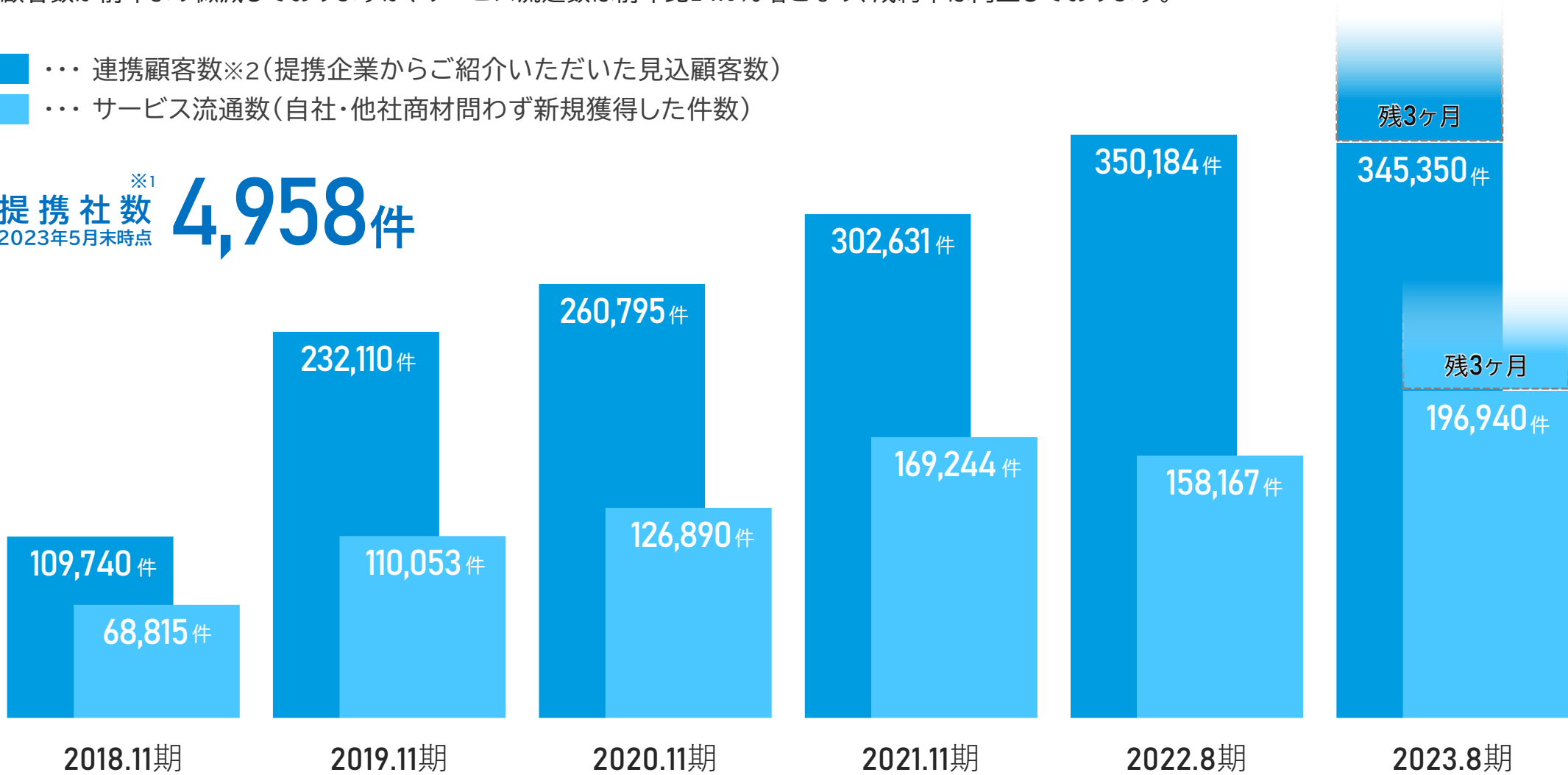
No	項目	実施内容	進捗率	評価
1	組織的な経営の推進 (権限委譲の促進)	全従業員が日常業務に対して、同じ判断基準を持って実行できるように教育を実施。 ラストワンマイルグループ経営論(小冊子)の推進。	 60% 目標:80%	経営論を基に毎週全部署に対しMTGを実施し、各自の理解度が深まっている。
2	徹底的なコストの変動化の推進	固定費用(販管費)を可能な限り変動費(原価)化することの推進。	 60% 目標:80%	季節要因があるものを外注にし、各部署の業務スキーム及び人員を大幅に削減。
3	アライアンス販路毎の販売コストの見直し	売上に応じた販売コストにするため、契約書の変更及びスキームの変更。	 70% 目標:90%	年間(長期)契約のものは未実施。

## 主要KPI「サービス流通数」と「連携顧客数」の推移

アライアンス先の見直し、成約率の低いアウトバンドリスト等の見直しを行い、提携顧客リストの質を高めたところ、連携顧客数が前年より微減しておりますが、サービス流通数は前年比24.5%増となり、成約率は向上しております。

- … 連携顧客数※2(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 **4,958件**  
2023年5月末時点

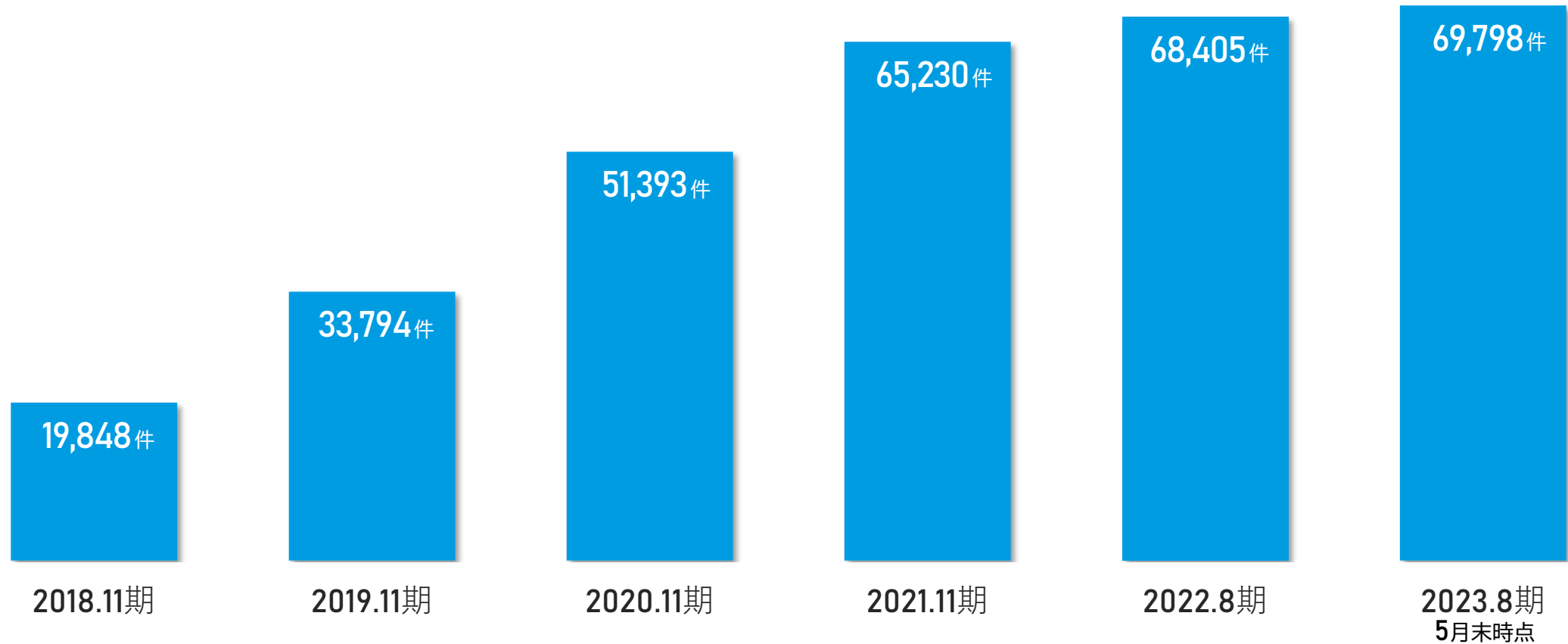


※1: 提携社数は直接契約及び代理店経由の合計数値となります。  
 ※2: アウトバンドリストはカウントしていません。

※ 9ヶ月の変則決算  
 となっております

## 自社サービス契約保有数の推移

上期より引き続き、まるっとWATERを中心に契約数が伸びたこと等により、第2四半期(第2四半期実績:68,381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3四半期 連結会計期間実績・前年比較

渡辺誠の新体制の下、2Qより既存事業の運営・利益体制の見直しを中心に経営改革を行い、増収・増益で着地しております。

(単位:千円)	FY2023.3Q 実績 (2023.3~2023.5)	FY2022.3Q 実績 (2022.6~2022.8)	増減額	増減率
売上高	2,301,369	2,092,820	208,548	10.0%
売上原価	765,591	829,179	△ 63,587	△ 7.7%
販売費及び 一般管理費	1,529,788	1,293,404	236,383	18.3%
営業利益(損失)	5,988	△ 29,763	35,752	120.1%
経常利益(損失)	31,301	△ 29,587	60,889	205.8%
当期純利益(損失)	35,889	△ 70,771	106,661	150.7%

※ 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。

## FY2023.1~3Q累計 連結会計期間実績・前年比較

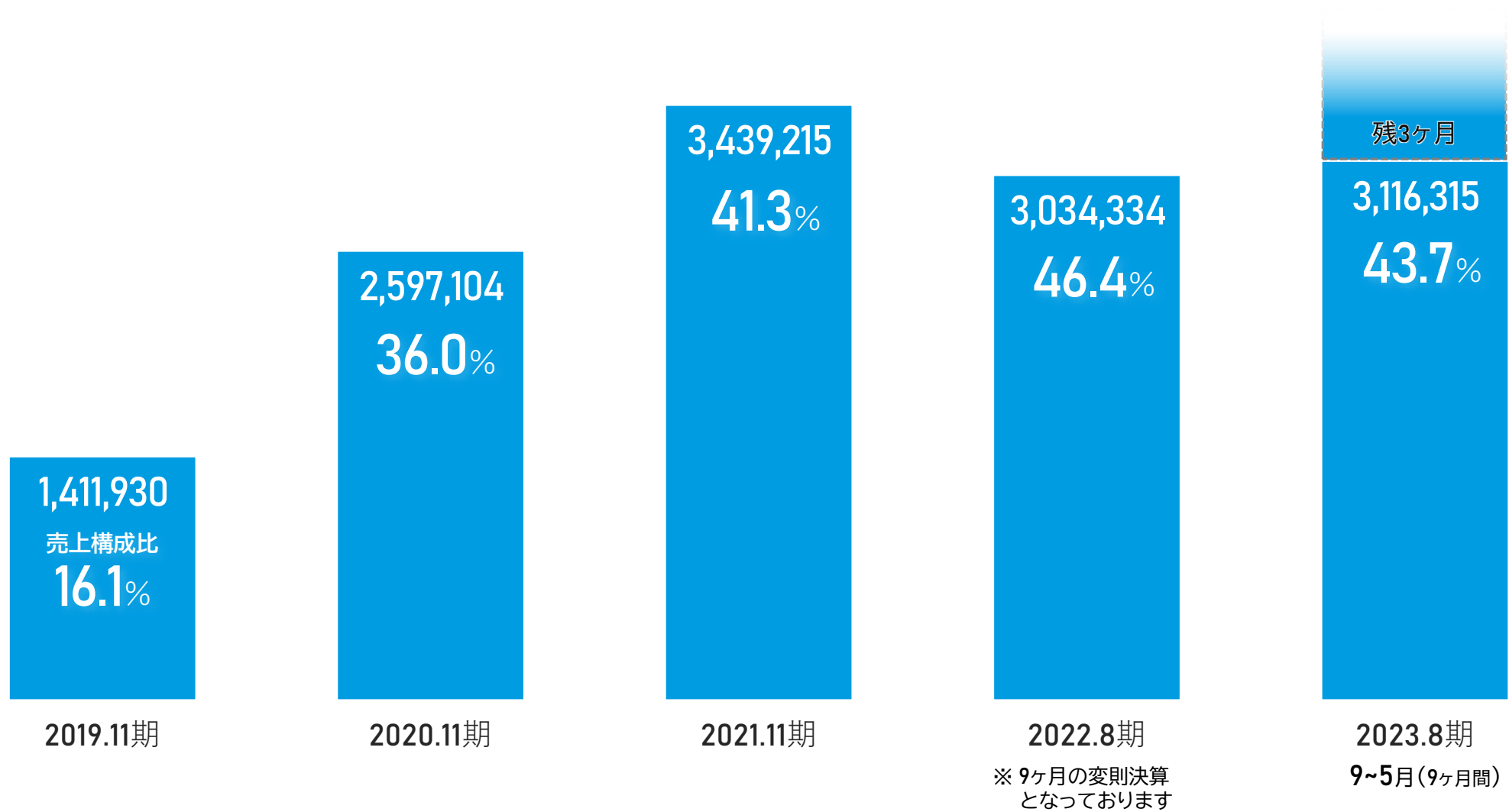
下期よりシステム移管等のダブルコスト、次期体制を作るための初期投資コストが発生しているものの、経営体制の効率化により、増益にて着地。

(単位:千円)	FY2023.累計 実績 (2022.9~2023.5)	FY2022.累計 実績 (2021.12~2022.8)	増減額	増減率
売上高	7,131,222	6,544,460	586,761	9.0%
売上原価	2,689,219	2,573,068	116,151	4.5%
販売費及び 一般管理費	4,318,516	4,003,653	314,863	7.9%
営業利益(損失)	123,485	△ 32,261	155,747	482.8%
経常利益(損失)	164,101	△ 30,070	194,171	645.7%
当期純利益(損失)	221,055	△ 54,468	275,524	505.8%

※ 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。

## ストック型売上推移

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。





Nº	公開日	該当 四半期	タイトル
1	1/13	2Q	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
2	3/18	2Q	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
3	3/30	2Q	株式会社CoLifeとの業務提携についてのお知らせ
4	4/14	2Q	業績予想の修正に関するお知らせ
5	5/26	3Q	【感染症緊急包括支援交付金対象】汚染物質の拡散、感染リスクを軽減させる「陰圧排気/ 空気清浄機ユニット」の提供開始
6	6/29	4Q	信託型ストックオプションの導入に伴う 第三者割当による第9回新株予約権の発行に関するお知らせ

---

Index

---

# 04 成長戦略

## テストマーケティング実施結果と今後の方向性

※本格的な事業＝一定規模の売上があり、来期以降に年間予算に組み込めると判断した事業

№	テストマーケティング事業名	実施結果と今後の方向性
1	<b>住宅設備EC事業</b> (蛇口、ホース等の住宅設備に係る商品をAmazonにて販売)	本格事業として定着、年間売上1億円強の予定。
2	<b>リスティング広告メディア事業</b>	本格事業として定着、今後は投資を行いながら、利益を伸ばしていき、年間売上2億円強を予定。
3	<b>生命保険の代理店事業</b>	本格的な事業として8月から開始。売上規模は未定。
4	<b>陰圧排気/空気清浄機ユニットの販売</b> (助成金対象のため一過性の売上)	現在は感染症緊急包括支援交付金対象のため、それに伴う需要があり、対象でなくなった場合は販売を中止する可能性あり。 売上予測: 季節要因が大きいいため、来期7千万を予定。



## 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