



LASTONEMILE

## 2023年8月期通期 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

Appendix

## 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  
株式会社キャリア

## 設立

2012年6月4日

## 資本金

354,015,800円

## 従業員数

230名

※ 2023年8月末時点

## 役員紹介

2023年9月1日付で、(株)プレミアムウォーターホールディングスの取締役である松永光市氏を執行役員として選任しております。

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

松永 光市

Koichi Matsunaga



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



※ 2023年9月時点

**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

**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)

**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

**2023** 渡辺誠へ行使条件付き有償S0の発行

(株)プレミアムウォーターホールディングスによる  
当社株式の公開買付け実施

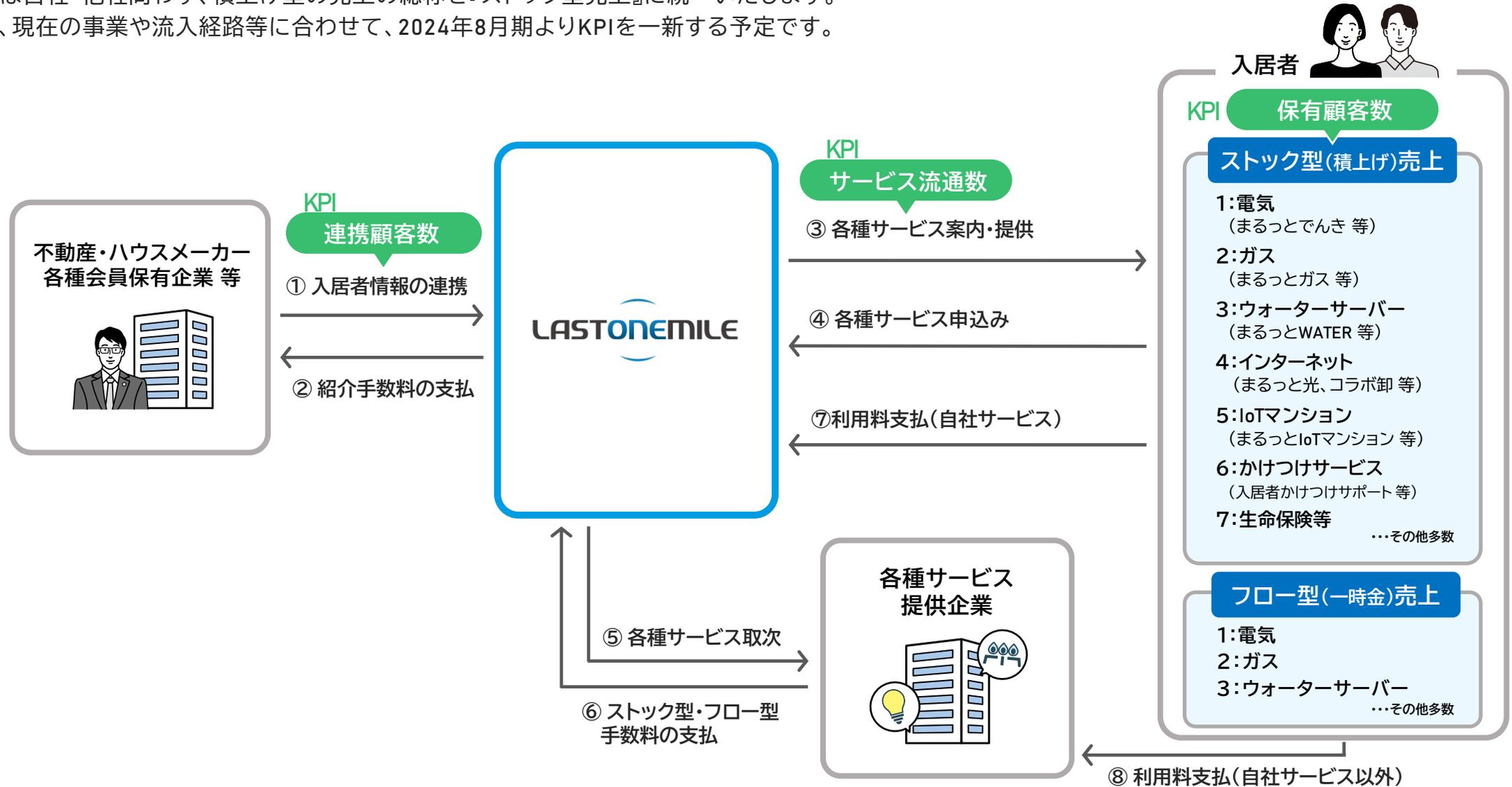
信託型ストックオプションの導入

(株)キャリアを連結子会社化

# 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。また、現在の事業や流入経路等に合わせて、2024年8月期よりKPIを一新する予定です。

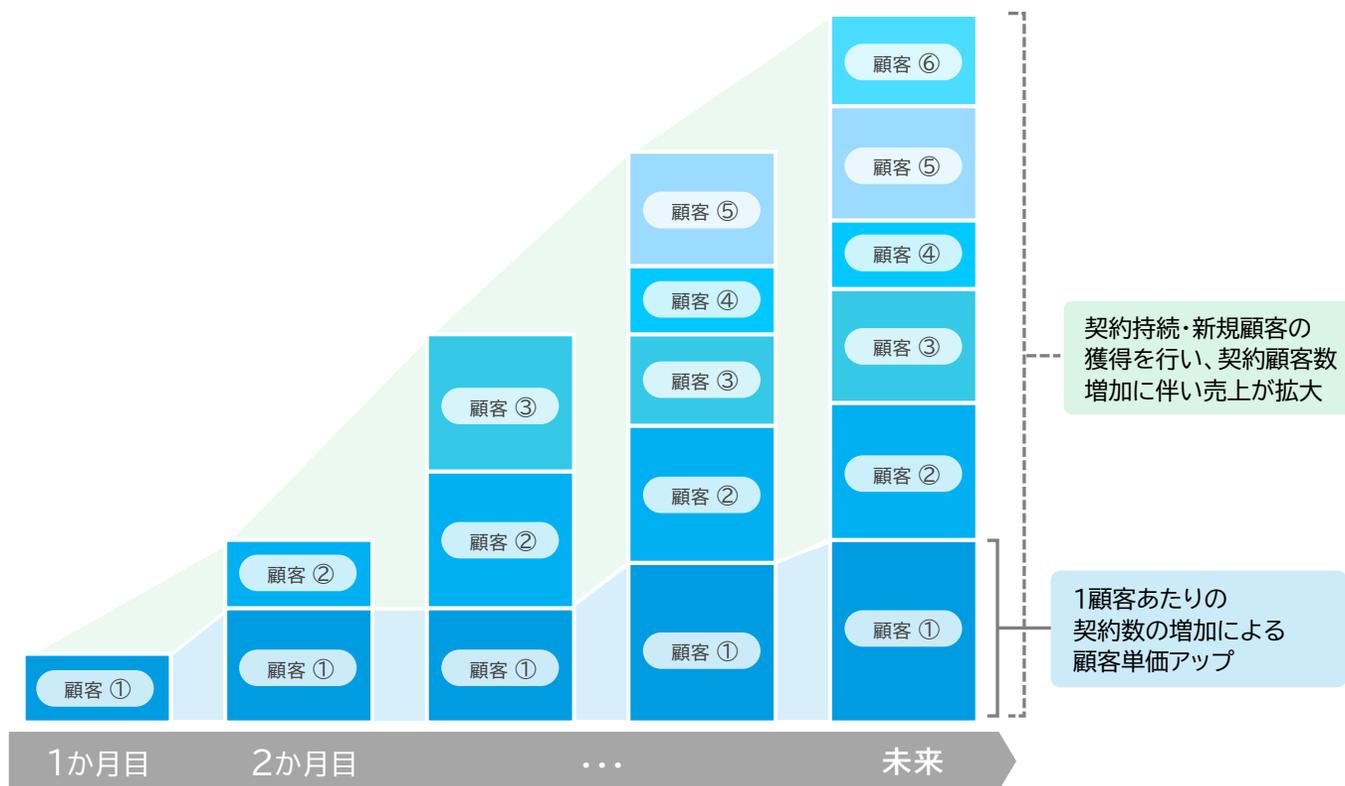


# 売上モデル別収益獲得イメージ

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。

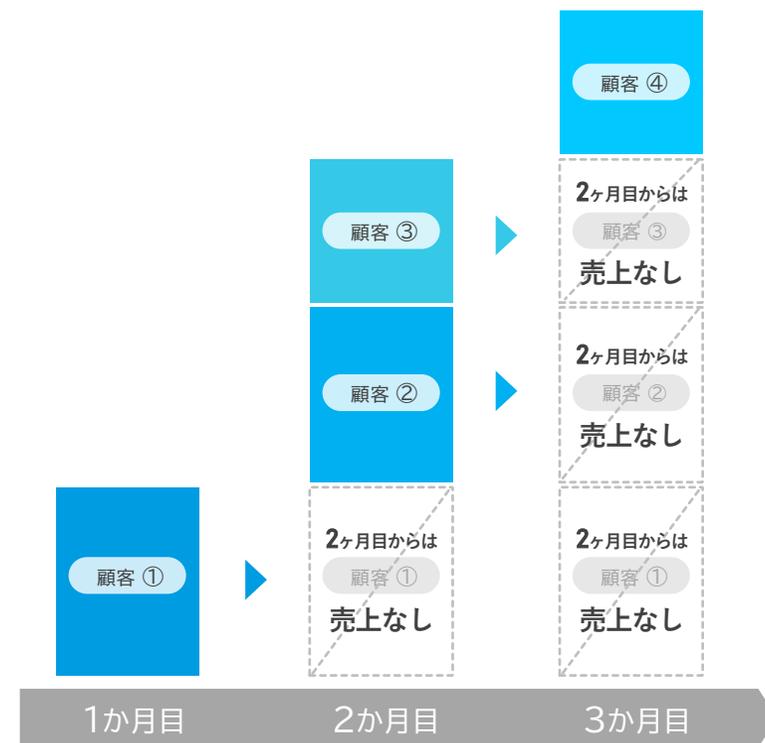
## ストック型収益モデル

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

Appendix

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	8	○			J:COM NET	その他	7	○			オートロック(集合玄関)
電気	2	○			東京ガスでんき	回線	9	○			auひかり	その他	8	○			スマートロック(玄関キー)
電気	3	○			関西電力	回線	10	○			NTT0H0	その他	9	○			ランドリール(室内物干し)
電気	4	○			たのしいでんき	Wi-Fi	1	○			Softbank Air	その他	10	○			地デジ/BS・CSアンテナ
電気	5	○			くらしエナジー	Wi-Fi	2	○			hi-ho Let's Wi-Fi	その他	11	○			複合機
電気	6	○			オクトパスエナジー	BPO	1		○		24時間365日コールセンター	その他	12	○			BizMoネット
電気	7	○			九州電力	BPO	2		○		不動産管理会社向けコールセンター	その他	13	○			ITサポート&セキュリティ
電気	8	○			楽々でんき	BPO	3		○		官公庁向けコールセンター	その他	14	○			ギガらくWi-Fi
電気	9	○			Loopでんき	BPO	4		○		美容系サポートセンター	その他	15	○			ギガらくカメラ
ガス	1	○			まるっとガス	BPO	5		○		住宅設備修理受付	その他	16	○			ビジネスホン
ガス	2	○			東京ガス	BPO	6		○		秘書代行	その他	17	○			UTM(統合脅威管理)
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	18	○			RPA(自動化ロボット)
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	19	○			業務用エアコン
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	20	○			業務用冷蔵庫
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	21	○			プロバイダ
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	22	○			24時間出張修理オプション
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	23	○			ITSS(ITスキル標準)
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	24	○			エアコン
WTS	3	○	○		Locca	BPO	14		○		投げる消火器ファイテック販売	その他	25	○			業務用Wi-Fi
WTS	4	○	○		さくっとウォーター	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	26	○			コワークストレージ
回線	1	○			まるっとひかり	BPO	16		○		DTPデザイン(チラシ、パンフレット、名刺など)	その他	27	○			サポートパック
回線	2	○	○		NTTフレッツ光	その他	1	○	○		まるっとIoTマンション	その他	28	○			カラオケレンタル(DAM)
回線	3	○			Softbank光	その他	2	○			まもりんぐ	その他	29	○			カラオケレンタル(JOYSOUND)
回線	4	○			S0-net光	その他	3		○		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	5	○			ドコモ光	その他	4		○		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	6	○			BIGLOBE光	その他	5		○		宅配BOX	その他	32	○			弱電工事
回線	7	○			OCN光	その他	6		○		集合ポスト	その他	33	○			家族信託(㈱ファミトラ提供)

---

Index

---

# 03 決算概要

## 当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。

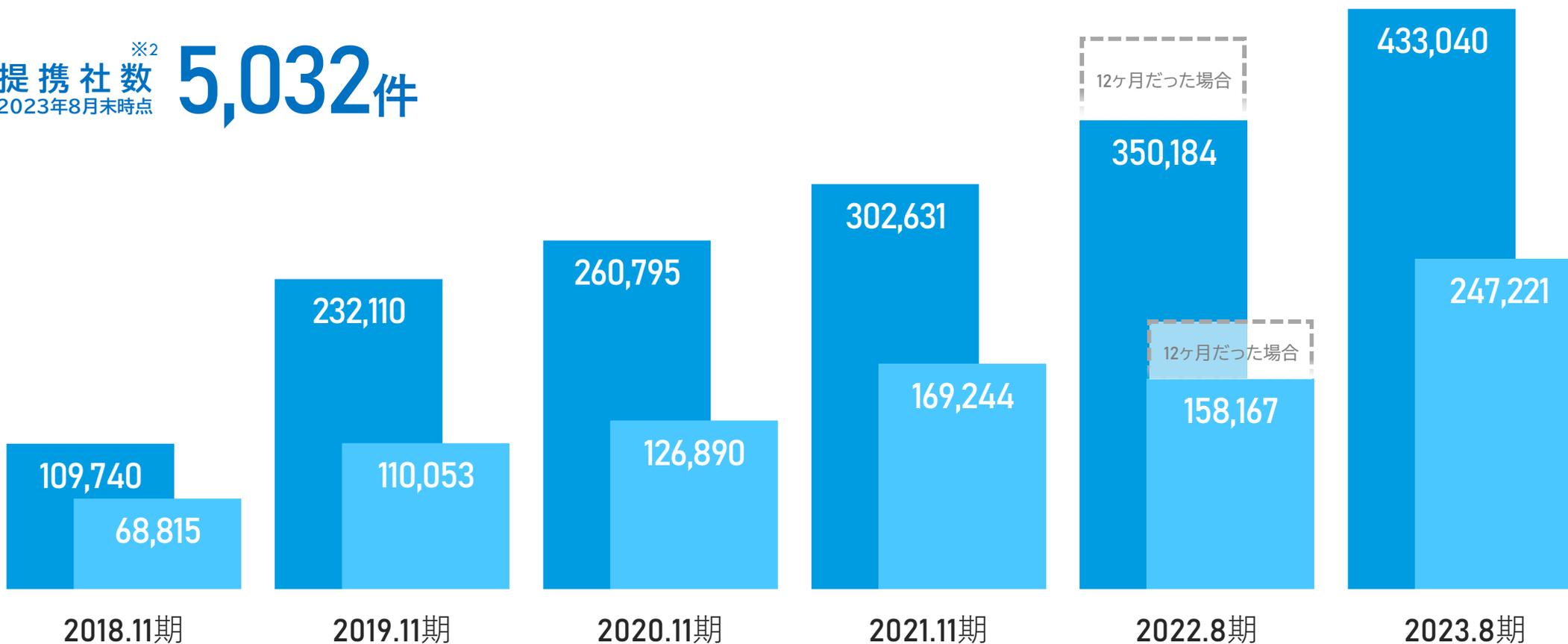
№	項目	実施内容	進捗率		評価
			3Q時点	通期	
1	組織的な経営の推進 (権限委譲の促進)	全従業員が日常業務に対して、同じ判断基準を持って実行できるように教育を実施。 ラストワンマイルグループ経営論(小冊子)の推進。	60%	 80%	通期目標80%を達成。 経営論を基に毎週全部署に対しMTGを実施し、各自の理解度が深まった。
2	徹底的なコストの変動化の推進	固定費用(販管費)を可能な限り変動費(原価)化することの推進。	60%	 80%	通期目標80%を達成。 季節要因があるものを外注にし、各部署の業務スキーム及び人員を大幅に削減。
3	アライアンス販路毎の販売コストの見直し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

成約率の低いアウトバンドリストを除外し提携顧客リストの質を高めたこと、WEB流入顧客の獲得強化を行い、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20.2%増となり、成約率は向上しております。(前年は9ヶ月の変則決算のため2021年12月～2022年8月と2022年12月～2023年8月を比較)

- … 連携顧客数※1(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)

※2  
提携社数 **5,032**件  
2023年8月末時点



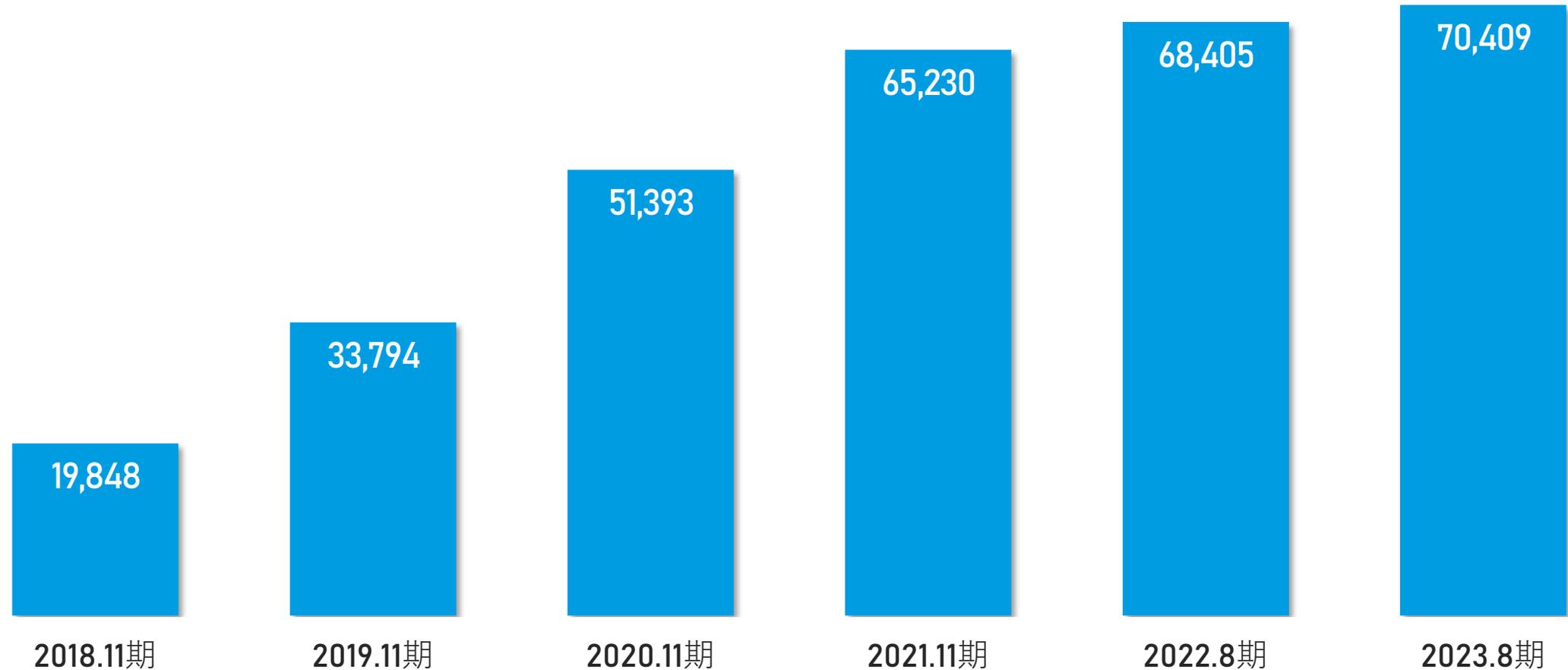
※1:アウトバンドリスト、WEB流入の顧客数はカウントしていません。  
 ※2:提携社数は直接契約及び代理店経由の合計数値となります。

※ 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(単位:件)

年間を通して、まるっとWATERを中心に契約数が伸びたこと等により、昨年対比103%にて着地。

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。

過去最高売上高

売上高

9,426,816 千円

営業利益

198,168 千円

販管費ダブルコスト分

約 85,000 千円

## Topics

- ① 通期連結売上高は過去最高を記録。
- ② 2022年11月25日、代表取締役役に渡辺誠が就任し、2022年12月より新体制にて経営改革を実施。
- ③ 前期損失要因となった①電力市場の原価高騰による販売手数料の減額、②顧客紹介手数料が固定費だったことによる利益率の圧迫については、予定通り今期にて解消。
- ④ 3Q(23.3～)より、基幹システムの移管等によりダブルコストが発生。移管等は予定通り完了。
- ⑤ 子会社である(株)ブロードバンドコネクション(以下「BBC」)の決算期を6月から8月に変更。14ヶ月の変則決算による余剰2ヶ月分の売上高は264,149千円、営業利益は13,597千円となります。

## FY2023.4Q・累計 連結会計期間実績

4Qにおいては、売上高は堅調に推移し年間売上構成比としては24.4%となりました。通期においては2Qから利益改善の改革が進み、前期より大幅に利益率が改善。なお、前期(2022年8月期)は、9ヶ月の変則決算のため対前期増減額・増減率は記載しておりません。

※ 9ヶ月の変則決算となっております

(単位:千円)	FY2023.4Q実績 (2023.6~2023.8)	FY2023累計実績 (2022.9~2023.8)	FY2022累計実績 (2021.12~2022.8)
売上高	2,295,593	9,426,816	6,544,460
売上原価	774,744	3,463,964	2,573,068
販売費及び 一般管理費	1,446,166	5,764,683	4,003,653
営業利益(損失)	74,683	198,168	△ 32,261
経常利益(損失)	79,061	243,162	△ 30,070
当期純利益(損失)	141,513	362,568	△ 54,468

※BBCは決算期変更により14ヶ月分の決算となります。

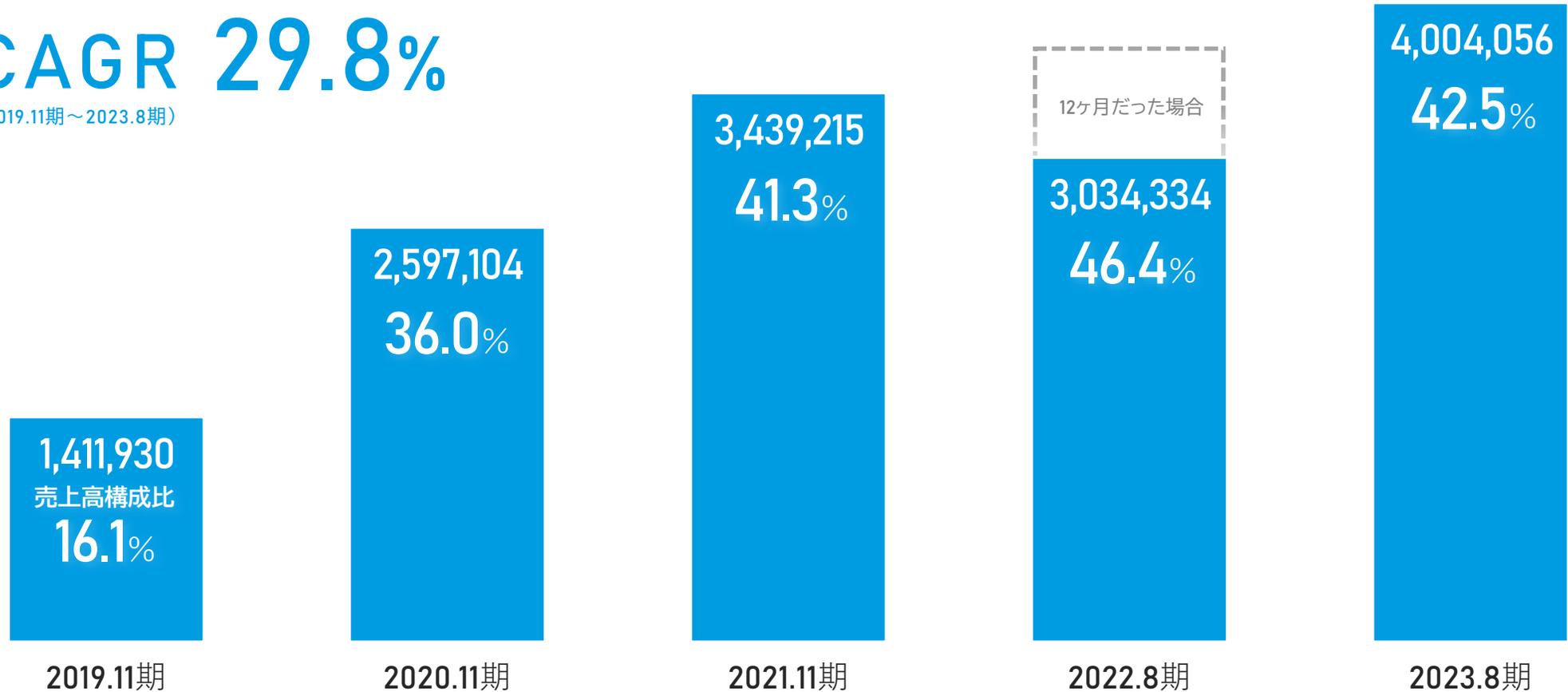
BBCの変則決算による余剰2ヶ月分の売上高は264,149千円、営業利益13,597千円、経常利益は9,320千円となります。

## ストック型売上推移(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、今後はフロー型収益も確保しつつストック型収益の割合を増加させていく方針です。来期よりストック型売上高を最重要KPIとし、開示する予定です。

# CAGR 29.8%

(2019.11期～2023.8期)



※ 9ヶ月の変則決算  
となっております

## 業績予想値と決算値との差異について

4月14日に開示いたしました業績予想より、経常利益と当期純利益の増減率が30%以上となったため、10月13日に上方修正をしております。具体的には、BBCの保険解約返戻金の計上、BBC連結支配開始以前に貸倒損失となっていた債権の一部を回収したこと等により経常利益が43.0%増加、2022年9月に吸収合併した(株)まるっとチェンジと(株)ITサポートの繰越欠損金に対する繰延税金資産並びに法人税調整額を計上したこと等により当期純利益が101.7%増加いたしました。

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親に 当 会 期 社 属 純 株 主 の 利 益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A) (2023年4月14日公表)	8,830	160	170	162	60円29銭
今回実績(B)	9,426	198	243	326	121円44銭
増減額(B-A)	596	38	73	164	—
増減率(%)	6.8	23.9	43.0	101.7	—
(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ヶ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。

---

Index

---

# 04 成長戦略

## 1. 既存事業の拡大

- ① 新しい販売手法によるブルーオーシャンの確立(例:楽天コミュニケーションズにてテストマーケティング中)
- ② 賃貸業界だけでなく同業他社からもアウトソーシング先として選ばれるIT化したコールセンターの確立

## 2. 新規事業への参入

- ① 既存事業とシナジー効果の高い事業の確立  
(例:コールセンターを利用した事業や、すでにある顧客データを再利用できる事業)
- ② 異業種であってもWEB、メディア、リスティングを利用できる事業

## 3. 挑戦的なM&A

- ① 既存事業とのシナジー効果が見込める事業・企業は積極的に投資を行う
- ② 多くのリターンが見込めるものは多少リスクがあっても上限金額を決め、リスクを開示した上で投資を行う

## 来期予想

2024.8期は、フロー型売上を伸ばしつつ、ストック型収益の獲得に注力する方針です。

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親に当 会帰期 社属純 株す利 主る益	1株当たり 当期純利益
前期実績(A) (2023年8月期)	9,426	198	243	326	121円44銭
今回予想(B) (2024年8月期)	10,100	300	293	192	69円14銭
増減額(B-A)	674	102	50	△134	—
増減率(%)	7.2	51.4	20.5	△41.0	—

## 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)	<b>実施結果</b> ：売上高1億円達成した為成功。 <b>今後の方向性</b> ：EC事業部として利益率の改善を目指しながら、前年対比年間売上20%以上の成長を目標とする。管轄は子会社のBBC。
2	<b>リスティング広告メディア事業</b>	<b>実施結果</b> ：売上高8千万円達成した為成功。 <b>今後の方向性</b> ：WEBマーケティング事業部として年間3億円以上の売上を目標とする。
3	<b>生命保険の代理店事業</b>	<b>実施結果</b> ：まだ2カ月しかたっていないため判断不可。 <b>今後の方向性</b> ：あと半年程、テストマーケティングをおこない、規模拡大させるかどうかの判断を行う。
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)	<b>実施結果</b> ：年間売上高8千万円の見込み客ができた為成功。 <b>今後の方向性</b> ：国からの補助金が出る限りは続ける予定。
5	<b>新規</b> <b>楽天コミュニケーションズとの共同事業</b>	<b>今後の方向性</b> ：現存の不動産市場に対して全く新しい販売手法のテストマーケティングを行う。全国展開できた場合、ストック型収益の大きな柱のひとつとなる。

---

Index

---

# 05 Appendix

Nº	公開日	該当四半期	タイトル
1	1/13	2023.2Q	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	2023.2Q	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	2023.2Q	株式会社CoLifeとの業務提携についてのお知らせ
4	4/14	2023.2Q	業績予想の修正に関するお知らせ
5	5/26	2023.3Q	【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	2023.4Q	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
7	7/19	2023.4Q	株式会社キャリアの株式取得(子会社化)に関するお知らせ
8	8/25	2023.4Q	楽天コミュニケーションズ株式会社との業務提携についてのお知らせ
9	9/8	2024.1Q	管理会社様向けモラルクレーム解決コールセンター「住生活110」の販売開始についてのお知らせ
10	10/13	2024.1Q	繰延税金資産・貸倒引当金戻入益の計上及び業績予想値と決算値との差異に関するお知らせ
12	10/13	2024.1Q	株主優待制度の導入に関するお知らせ
13	10/13	2024.1Q	国際財務報告基準(IFRS)の任意適用に関するお知らせ

# 株主優待制度の導入に関するお知らせ

## 1. 株主優待制度導入の理由

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの皆様に当社事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度の導入をすることといたしました。

## 2. 株主優待制度の概要

<p>(1) 対象となる株主様</p>	<p>下記①かつ②の両方の条件を満たす株主様</p> <p>① <b>ご所有株式数1株以上かつ2期連続同一株主番号が確認できること</b>          (例:2024年2月確認分の贈呈の場合、2023年8月末日時点の株主様名簿と2024年2月末日時点の株主様名簿両方で当社株式の保有が同一株主番号で確認できる株主様)</p> <p>② <b>当社へメールアドレスをご教示いただけること</b>          ※ギフト券をメールで配布予定のため、株主様ご本人のメールアドレスの開示が必須となります。</p>						
<p>(2) 株主優待の内容</p>	<p>対象となる株主様の保有株式数に応じて、下表のとおりギフト券を年2回贈呈いたします。</p> <table border="1" data-bbox="687 785 2025 985"> <thead> <tr> <th>保有株式数</th> <th>贈呈金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1~99株(1単元未満)</td> <td>1,000円分</td> </tr> <tr> <td>100株以上(1単元以上)</td> <td>5,000円分</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ご優待の内容は変更となる場合もございますので予めご了承ください。</p>	保有株式数	贈呈金額	1~99株(1単元未満)	1,000円分	100株以上(1単元以上)	5,000円分
保有株式数	贈呈金額						
1~99株(1単元未満)	1,000円分						
100株以上(1単元以上)	5,000円分						
<p>(3) 贈呈の時期</p>	<p>2月末日、8月末日を基準日として、権利確定日から3ヶ月以内を目処に年2回配布いたします。</p>						

## 3. 株主優待制度の開始時期

2024年2月29日現在の当社株主名簿に記載または記録された「2. 株主優待制度の概要」の「(1)対象となる株主様」を対象として開始いたします。

今後については、今期(2024.8期)の利益次第で配当を検討いたします。



## 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