

ラストワンマイル

9252 東証マザーズ

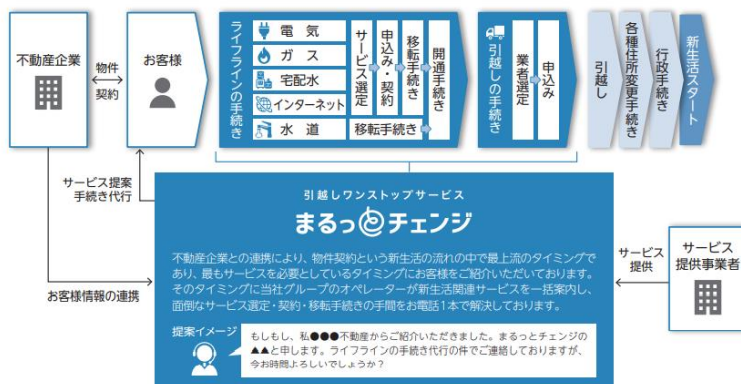
■新生活に必要なインフラサービスを提供
他社インフラサービスの取次および自社サービスを提供

インサイドセールス等を活用した新電力、新ガス、インターネット回線等の他社インフラサービスの取次販売および自社サービス『まるっとシリーズ』を提供する。

進学や結婚・転勤・住宅購入などで新生活がスタートするときには、上記の生活インフラに係る新たな契約が必要となる。同社はサービス提供事業者には同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し、エンドユーザーにはサービス提供企業のサービスを提供するだけでなく、自社サービス「まるっとシリーズ」の開発を行い、エンドユーザーの求めるよりよいサービス提供している。

顧客は不動産企業などから紹介を受ける

新生活マーケットに対し、「引越しワンストップサービスまるっとチェンジ」という、ライフライン手続き代行サービスを提供する。同社は不動産企業などに新生活をスタートし、新たな生活インフラの契約が必要な顧客を紹介してもらう。その後、同社のインサイドセールスのオペレーターが顧客のニーズをヒアリングしながらライフラインサービスの選定や契約、移転手続きを代行し、新生活における手間を削減する。顧客は、従来は電気、ガス、インターネット、ウォーターサーバーなどの各サービスを自身で選定し、さらにサービスごとに契約や移転手続きが必要であったが、同社がそれらを電話1本・ワンストップで代行することにより、物件契約と引越し後の手続きのみとなる。



(出展:会社資料より)

■新生活に必要なインフラサービスを提供

新生活者の12%が同社サービスを利用

日本国内の直近の年間移動世帯数約220万世帯に対し、同社はこれの12%に該当する26万組(20年11月期)にサービスを提供した。

同様のサービスを提供している企業としては、光通信(9345)やリベロ(9245)があげられるが、同社はこの新生活市場においては、これらの競合を上回るシェアを有し業界トップ企業となっている。

全国3,700社から顧客の紹介を受ける

同社が新生活市場でトップ企業となっているポイントとしては、①幅広い提携企業数、②取扱いサービスの広さがあげられる。

①同社ビジネスフローのスタートは、不動産会社などから新生活者を紹介してもらうところとなるが、同社は大東建託(1878)やアイダ設計など全国3,700の提携企業を有する。

②取扱いサービスについては、競合企業においては、インターネットなど通信関係を専ら扱う企業もあるが、同社は新生活で必要なサービスを広く扱っている。取扱いサービスの構成比は電気約30%、ガス約30%、インターネット約20%、ウォーターサーバー約20%である。そして、これら複数のサービスについて一人のオペレーターが全ての商品を案内・提供していることに同社の特徴がある。

ストック型収益の構成比は40%超

収益モデルは2つに分類される。電気、ガス、インターネット、ウォーターサーバーなどサービス提供事業者と顧客を取次ぎ手数料を得るフロー型収益、および自社サービス「まるっとシリーズ」の提供により顧客から毎月の利用料を得るストック型収益である。

フロー型収益はストック型収益と比べると一度に得られる手数料の金額が高額であり利益増加に寄与するが、手数料を得られるのは一度だけであり安定性が十分ではないという課題がある。一方でストック型収益は、自社サービス「まるっとシリーズ」の提供を行い、顧客から月額利用料を徴収した収益であり、顧客が契約している限り継続的に利用収入が得られ、新規顧客が増加することで収益が積み上がっていく。またサービスの提供期間が長くなれば、顧客一人当たりの収益はより大きくなる。このため現在同社ではストック型収益ビジネスの強化を進めており、2021年11月期第3四半期末時点ではストック型収益が売上に占める割合は41.2%になっている。

■新生活に必要なインフラサービスを提供

中長期の成長見通し

20年11月期の連結業績は減収減益となっているが、これは19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たこと、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る。一方、自社サービス・他社サービス合算の新規サービス契約件数は同期においても順調に増加し126,890件となり前期比15%以上増加していた。

21年11月期には期末自社サービス利用者数が前期末比約30%増加し、また他社サービス取次件数も前期比若干の増加が見込まれ、売上高は18%増、経常利益は244%増が予想されている。自社サービスは契約獲得の翌年以降は、契約獲得に必要な費用がなくなるため収益性が大幅に高まる傾向がある。

21年11月期の傾向が続き、中長期的にトップラインは年率20%前後の成長が、経常利益に関しては利益率の上昇によりそれ以上の成長が期待される。

長期的な目標としては、前述のとおり、現在年間移動世帯数に対し、同社がサービスを提供している割合は12%であるが、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等を実施し、この割合を50%に高めることをあげている。

業績推移（百万円・%）

決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2017/11	5,447	—	268	—	391	—
2018/11	3,130	-42.5%	183	-31.6%	22	-94.2%
2019/11	2,580	-17.5%	246	34.1%	165	625.8%
2020/11	4,159	61.2%	▲82	—	▲122	—
2021/11予	-	—	-	—	-	—

連結業績推移（百万円・%）

決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2019/11	8,776	—	137	—	39	—
2020/11	7,220	-17.7%	63	-53.6%	19	-51.0%
2021/11予	8,525	18.1%	220	244.3%	130	569.8%
2021/8 3Q	6,189	—	172	—	114	—
予想EPS／配当	単独：-円 連結：47.58円／0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp