



# 2025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)

## 社名

株式会社ラストワンマイル (以下「LOM」)

## 所在地

東京本社: 東京都豊島区東池袋4丁目21-1  
アウルタワー3F

福岡本社: 福岡県福岡市博多区博多駅東2-8-27  
博多駅東 パネスビル6F

## 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 (以下「BBC」)

株式会社キャリア (以下「キャリア」)

株式会社ベンダー (以下「ベンダー」)

株式会社HOTEL STUDIO (以下「HS」)

CITV光株式会社 (以下「CITV光」)

株式会社SHC (以下「SHC」)

## 設立

2012年6月4日

## 資本金

497,223,550円 ※

## 従業員数

217名 ※

※ 2025年2月末時点

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完全子会社化

(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 BBCを完全子会社化

(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SO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

キャリアを完全子会社化

国際財務報告基準(IFRS)の適用

株式報酬制度の導入

譲渡制限付株式報酬としての新株式を発行

2024 ベンダーを完全子会社化

HSを完全子会社化

CITV光を完全子会社化

SHCを完全子会社化

代表取締役会長 兼 CEOに渡辺誠が就任  
代表取締役社長 兼 COOに松永光市が就任

2025年8月期第2四半期実績

# 既存会社及び新規会社の定義

M&Aによる業績寄与を表現するにあたり、下記のとおり既存会社と新規会社を定義。  
今期よりキャリアが既存会社となる。

- 既存会社** — 前期において12ヶ月分決算に含まれる会社
- 新規会社** — 上記、既存会社の定義に満たない会社

	2022.8期		2023.8期				2024.8期				2025.8期				2026.8期				
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
BBC		M&A ※ 7月	新規会社期間				既存会社												
キャリア							M&A 9月	新規会社期間				既存会社							
バンダー									M&A 3月	新規会社期間				既存会社					
HS									M&A 3月	新規会社期間				既存会社					
PBS									M&A 3月	新規会社期間				※次頁参照					
CITV光										M&A 6月	新規会社期間				既存会社				
SHC											M&A 9月	新規会社期間				既存会社			

※M&A=効力発生日

## 当社グループ体制について

- 松永光市を代表取締役社長 兼 COOとし、(株)ラストワンマイル本体の事業及びガバナンス強化を図り、また、渡辺誠を代表取締役会長 兼 CEOとし、グループ全体の事業拡大を担う。
- 2025年3月1日付で(株)プレミアムビジネスサポートの全株式を(株)プレミアムウォーターホールディングスに譲渡。当社グループの内部統制並びに2025年8月期の連結業績予想及び、2024年11月28日公表の「中期経営計画(事業計画および成長可能性に関する説明資料)」に与える影響は軽微※。



※本株式譲渡は軽微基準に該当するため適時開示はしていません。

## 2025.8期第2四半期 連結会計期間実績・前年比較

増収寄与率は既存会社約51.7%、新規会社が約48.3%。増益寄与率は既存会社約34.4%、新規会社は約66.0%。  
 既存会社については、アライアンス事業において大規模代理店が当社販路へ参画したことで、販売件数が大幅増加。

(単位:千円)	FY2025.2Q 実績	FY2024.2Q 実績	増減額	増減率
売上収益	3,953,816	2,837,060	1,116,756	39.4%
売上原価	1,176,848	1,006,365	170,483	16.9%
販売費及び 一般管理費	2,359,800	1,649,849	709,952	43.0%
その他の収益	25,560	7,811	17,750	227.3%
その他の費用	1,998	—	1,998	—
営業利益	440,730	188,657	252,073	133.6%
税引前利益	440,693	185,487	255,207	137.6%
四半期利益	286,926	108,242	178,684	165.1%

## FY2025累計 連結会計期間実績・前年比較

増収寄与率は既存会社約54.7%、新規会社が約45.3%。増益寄与率は既存会社約34.1%、新規会社は約65.9%。

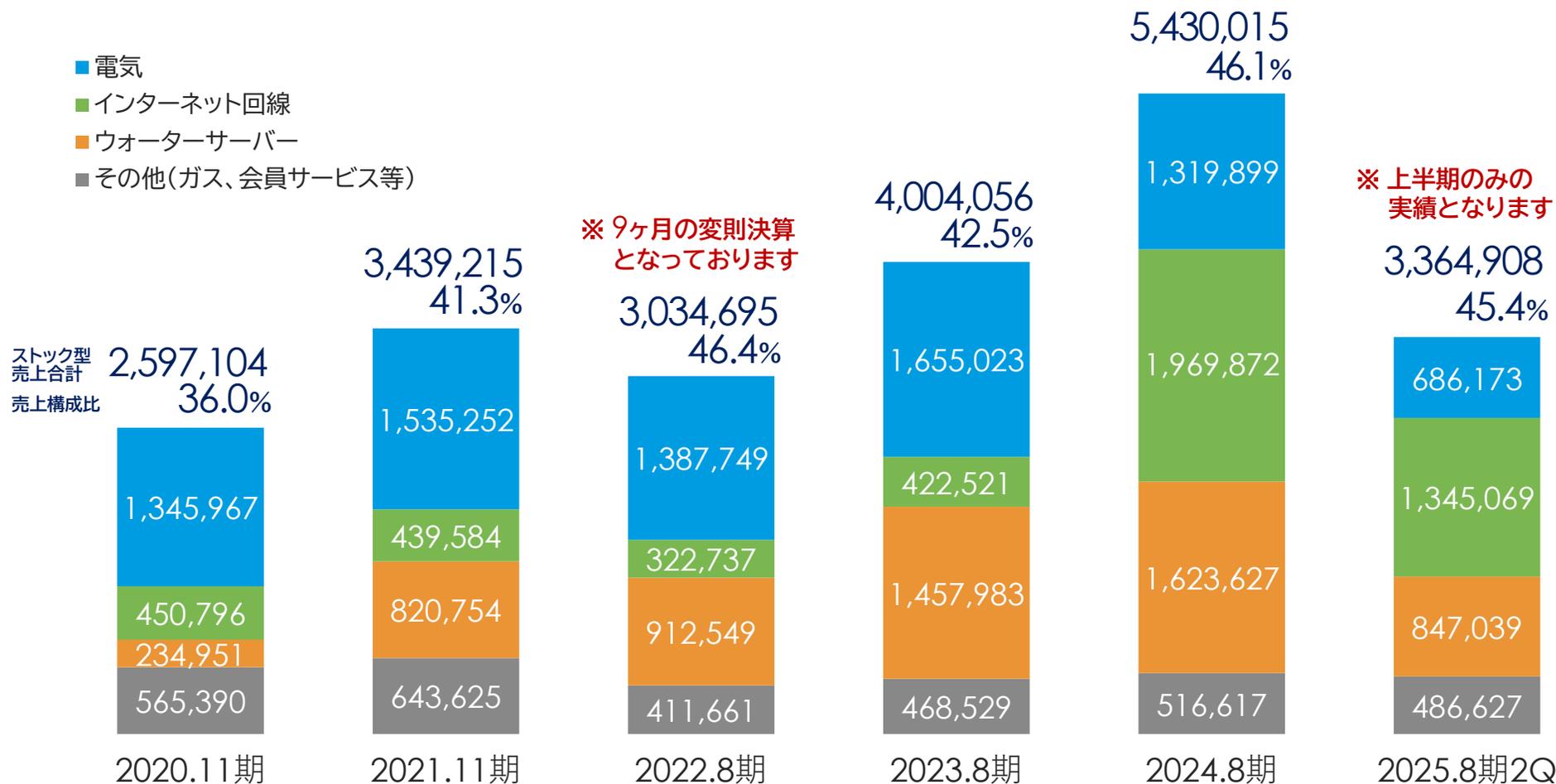
既存会社については、アライアンス事業の従業員教育体制の強化により増収に貢献しているが、一部にてフロー型収益(一時金)を長期的な利益を獲得できるストック型収益に変更して販売しているため、利益の伸び率は収益の伸び率ほどはなく、

今後積み重ねることにより来期以降に増加していく予定。新規会社においては、今期からグループに参画したSHCが利益に大きく寄与。

(単位:千円)	FY2025上期 実績	FY2024上期 実績	増減額	増減率
売上収益	7,411,786	5,235,750	2,176,036	41.6%
売上原価	2,274,122	1,945,951	328,171	16.9%
販売費及び 一般管理費	4,479,378	3,032,535	1,446,842	47.7%
その他の収益	50,096	18,795	31,301	166.5%
その他の費用	3,536	—	3,536	—
営業利益	704,846	276,058	428,787	155.3%
税引前中間利益	700,822	268,926	431,897	160.6%
中間利益	434,054	179,951	254,103	141.2%

## 主要KPI:ストック型売上推移(単位:千円)

インターネット回線(集合住宅向け無料インターネット事業を含む)は、既存事業の伸びとM&Aによる子会社の収益化が寄与。その他(ガス、会員サービス等)については、前年同期比約2.3倍と大きく伸長しており、SHCが提供する防犯カメラレンタルや店舗向け各種サービスのストック手数料、並びに当社が提供する会員サービス等が増加の要因。電気に関しては、燃料代高騰等の不確定要素が多い為、積極的な獲得はしていないものの、既存顧客からの継続的な売上は見込まれる。



※2025年3月21日に開示「2025年2月度月次主要KPIに関するお知らせ」にて記載の2025.8期1Qのその他の表記誤りについては上記グラフに反映済み

2025.8期第2四半期トピックス

No	公開日	該当四半期	タイトル	後述
1	11/19	2025.1Q	代表取締役の異動(追加選定)及び役員の異動の内定に関するお知らせ	
2	11/28	2025.1Q	2025年8月期配当予想の修正に関するお知らせ	
3	11/28	2025.1Q	中期経営計画(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)	
4	12/16	2025.2Q	譲渡制限付株式報酬としての新株式の発行に関するお知らせ	
5	1/10	2025.2Q	譲渡制限付株式報酬としての新株式の発行の払込完了に関するお知らせ	
6	1/14	2025.2Q	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ	
7	1/31	2025.2Q	(株)光通信が提出した大量保有報告書に関する補足説明事項	
8	2/3	2025.2Q	自己株式の取得状況に関するお知らせ	
9	2/14	2025.2Q	福岡本社設置(二本社製)に関するお知らせ	
10	3/3	2025.3Q	自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ	

# 2025年8月期配当について

2025年4月14日開催の取締役会において、2025年8月期の中間配当について、以下のとおり決定しました。

## 1. 配当予想の修正

基準日	年間配当金(円)		
	第2四半期末	期末	合計
前回発表予想 (2024年10月18日公表)	未定	未定	未定
今回発表予想	10円00銭	10円00銭	20円00銭
当期実績	10円00銭	—	—
前期実績 (2024年8月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

## 2. 支払開始日

2025年5月30日を予定しております。

※直近の配当予想額と同額の配当を決定したため、適時開示はしていません。

成長戦略

## 事業系統図

当社グループは、「業種業態にこだわらず、あらゆる商品を世の中にまだない販売の手法を考えて新たな市場（ブルーオーシャン）を構築し、独占的に販売する」という営業方針の下、長期的な営業利益を獲得できると判断した事業は主力事業として資本を注力させて伸ばしていく方針です。2025.8月期より、営業利益約1億円以上の事業を主力事業とし、下記の5つにいたしました。また、記載順を利益規模の大きい順に変更しております。

1:アライアンス事業

2:集合住宅向け無料インターネット事業

3:コンタクトセンター事業

4:ホテル運営受託事業

5:リスティング・メディア事業

※営業利益約1億円以下の事業については「その他事業」とし、説明を割愛いたします。

※2025.8期よりECサイト事業はその他事業に含めております。

# 事業と管轄会社について

事業名	売上種別	メイン商材	管轄会社
1:アライアンス事業	ストック	電気、ガス、WTS(※)、インターネット	    
	フロー	電気、ガス、WTS、インターネット	
2:集合住宅向け 無料インターネット事業	ストック	月額利用料金	    
	フロー	マンション 初期工事費用	
3:コンタクトセンター事業	ストック	トラブル解決 会員サービス	
	フロー	各種受付業務	
4:ホテル運営受託事業	フロー	ホテル運営受託料	
5:リスティング・メディア事業	ストック	電気、ガス、WTS、インターネット	
	フロー	電気、ガス、WTS、インターネット	
その他事業	フロー	BPO受託業務 住宅設備機器(ECサイト)	

※WTS・・・ウォーターサーバーの略

## 長期経営方針

長期的な営業利益を獲得し、1株当たりの利益を最大化し、株主へ還元する。

## 中期経営方針 2025.8~2027.8期

- グループ間の業務を整理・連携を強化しながら、主に主力事業の拡大に経営資源を投下することで事業の盤石化を図る。
- グループ各社が有する営業ノウハウを共有することで平準化し、グループ営業力の強化を図る。
- M&Aは過去実績を鑑み、当社が定める判断基準で積極的に行う。
- 株主還元については、これまでの投資実績、並びに当社の財政状態、経営成績及びキャッシュフローの状況等を総合的に勘案し行う。

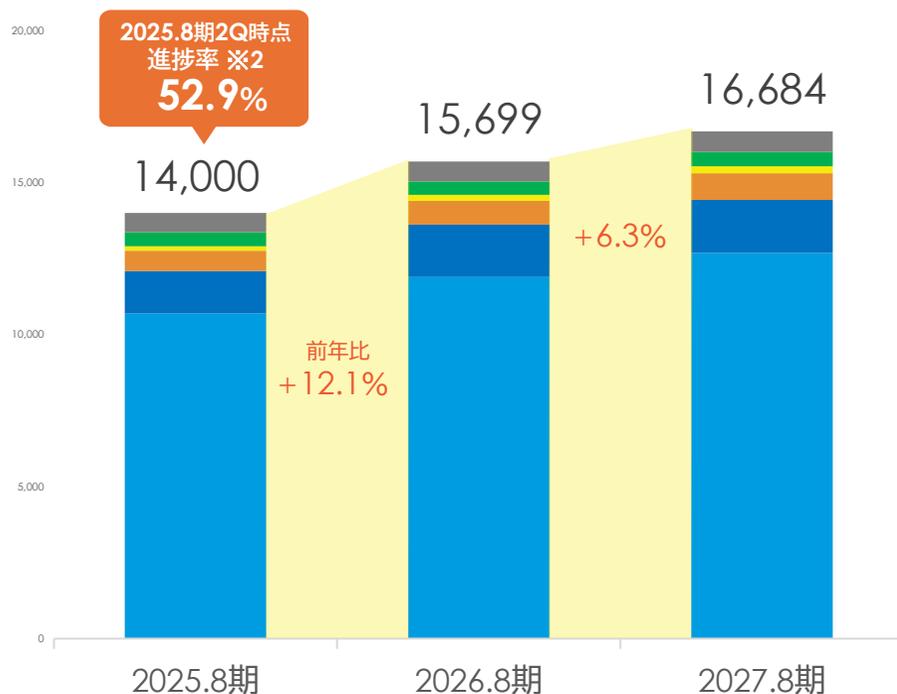
# 中期売上収益・営業利益予想

2025.8～2027.8期においてはグループ間の業務を整理・連携を強化しながら、主に主力事業の拡大に経営資源を投下することで事業の盤石化を図る。下記の中期売上収益・営業利益予想は、過年度実績を鑑み、既存会社及び新規会社の主力事業予想を基に算出。

■ アライアンス事業
 ■ 集合住宅向け無料インターネット事業
 ■ コンタクトセンター事業
 ■ ホテル事業
 ■ リスティング・メディア事業
 ■ その他事業

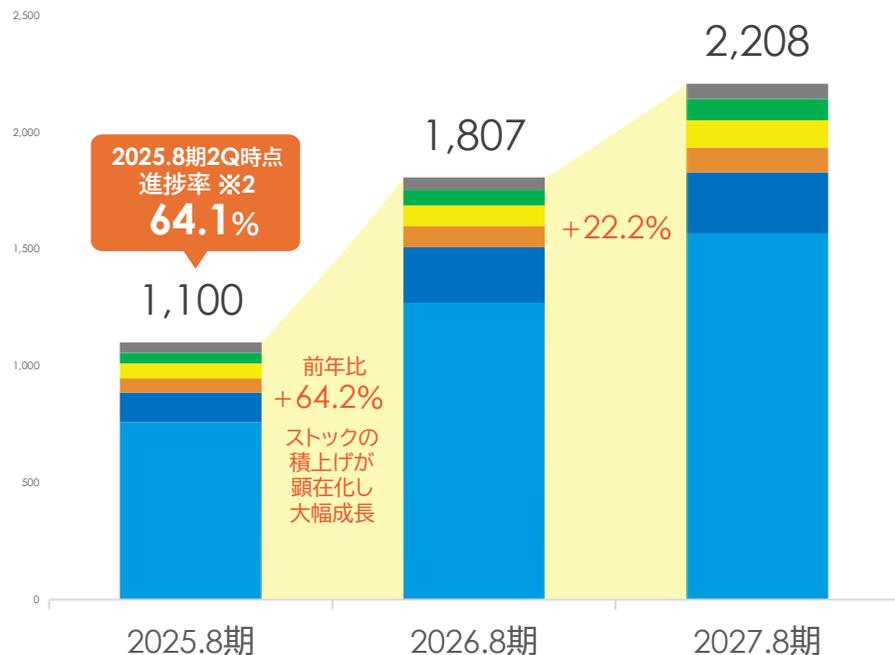
## 売上収益（単位：百万円）

長期的な営業利益を獲得するため、ストック型収益に注力することにより売上収益の成長率は鈍化すると予想。



## 営業利益（単位：百万円）

グループ会社間の業務を整理し、業務統合・システムの統一等を行うことにより間接業務工数を削減し、販管費の増加を抑制していく方針。また、ストック型収益の積み上がりにより、2026.8期以降に大幅な増益を見込む。



※1: 新規M&A分の収益及び利益については、不確定要素のため上記予想値には含まれておりません。

※2: 当社グループの主要事業の1つであるアライアンス事業は、引越しの繁忙期である12月頃～3月頃に収益が大きくなる傾向があります。

※3: 収益と費用（顧客紹介料等）の計上時期は異なるため、収益と利益の進捗率に乖離が生じる場合があります。

## 1. 主力事業

現在営業利益が約1億円以上ある事業

成長戦略① 各主力事業の拡大

成長戦略② M&Aによる規模拡大

## 2. 新規事業

将来的に営業利益約1億円以上見込める事業

成長戦略① M&Aによる新規領域への進出

※個別具体的な成長戦略については、2024年11月28日公開の「中期経営計画(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)」をご参照ください。

新規事業

M&Aによる  
主力事業の拡大

主力事業

現在

2025

2026

2027

20XX

# Appendix

# 役員紹介①

2024年11月28日の株主総会にて経営陣の充実強化を図り、役員体制を大きく変更しております。



渡辺 誠 Makoto Watanabe

代表取締役会長 兼 CEO

グループ全体の最高経営責任者として、強いリーダーシップと豊富な経営経験を活かし、引き続き、当社グループ全体を牽引。持続的な成長と企業価値の更なる向上のために代表取締役会長 兼 CEOに就任。



松永 光市 Koichi Matsunaga

代表取締役社長 兼 COO

2023年11月に常務取締役営業本部長に就任。今後は代表取締役社長 兼 COOとして、上場会社の経営企画部門や管理部門の責任者等を歴任することで培った豊富な知識と経験に基づき、営業面のみならずガバナンス面の強化に従事。



市川 康平 Kohei Ichikawa

取締役執行役員財務経理部長

IPOプロジェクトの責任者としてガバナンスの構築や管理部門の立上げに従事。2021年当社上場に大きく貢献し、財務経理部長として、グループ全体の会計、財務、IR関連業務を管掌。



柳田 拓也 Takuya Yanagida

取締役執行役員事業本部第1営業部長

創業初期から営業に従事。子会社(株)まるっとチェンジ(※1)の代表取締役等を歴任し、積み上げてきた実績により取締役就任。主力事業のひとつであるアライアンス事業を管掌。



氣仙 直用 Tadachika Kisen

取締役執行役員事業本部第2営業部長

主力事業のひとつである集合住宅向け無料インターネット事業の礎を築き、日本総合情報通信(株)(※2)の代表取締役として、同事業の拡大に大きく貢献。また、自社サービス「まるっとシリーズ」の企画・運営も管掌。



久木宮 然 Shikari Kukimiya

取締役執行役員事業本部CC事業部兼事業管理部長

主力事業のひとつであるコンタクトセンター事業を管掌。(株)コール&システム(※3)での経験や知識を基に、IT化の推進や業務効率化により営業利益の拡大に大きく貢献。

※1: 2022年にLOMに吸収合併

※2: 2018年に(株)Bestエフォート(現:LOM)に吸収合併

※3: 2018年に株式交換により(株)Bestエフォート(現:LOM)が連結子会社化し、同年(株)まるっとチェンジが吸収合併

## 役員紹介②

2024年11月28日の株主総会にて経営陣の充実強化を図り、役員体制を大きく変更しております。



久木宮 美和 Miwa Kukimiya

### 取締役執行役員社長室長

社長室長としてCEOである渡辺誠のグループ経営を補佐し、子会社であるキャリアとHSの取締役に兼任。また、法務、人事、総務等の管理部門も管掌。



長野 成晃 Hideaki Nagano

### 取締役

(株)プレミアムウォーターホールディングスの代表取締役として経営課題への対応策の立案及び決定で重要な役割を担っていた豊富な知識や経験を活かし、当社のガバナンス強化の一端を担う。



矢野 貴文 Takafumi Yano

### 取締役

京都大学大学院在学中に起業し、同事業を上場企業へ売却し、AI事業を運営する(株)RUTILEAを2018年に創業。当社グループの各事業におけるDX化・AI化の推進に尽力。



田中 裕也 Hiroya Tanaka

### 監査等委員である取締役(社外)

米国公認会計士及び行政書士としての専門的な知識及び経験を有しており、上場会社での内部監査、経営企画、IR等の多様な業務経験を活かし、当社監査等委員である取締役に就任。



尾崎 充 Mitsuru Ozaki

### 監査等委員である取締役(社外)

公認会計士及び税理士としての専門的な知識及び経験並びに企業経営者としての豊富及び幅広い知見を有しており、上場企業での監査役等を兼任。



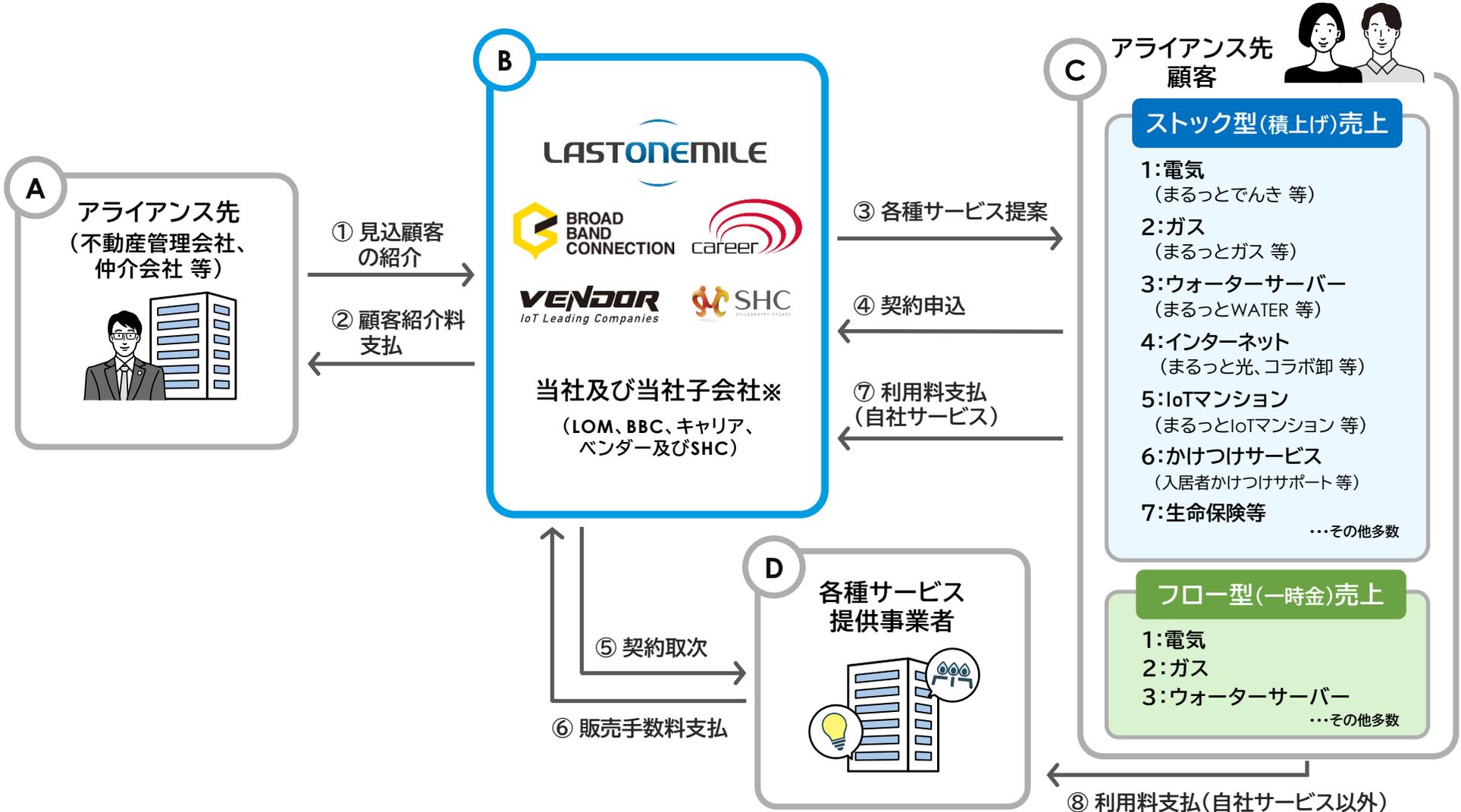
石上 麟太郎 Rintaro Ishigami

### 取監査等委員である取締役(社外)

明治大学講師、学校法人成城学園の評議員や上場企業の顧問弁護士、上場準備会社の監査役等、弁護士としての多様な業務経験に加え、幅広い視野に基づく豊富な経験を有している。

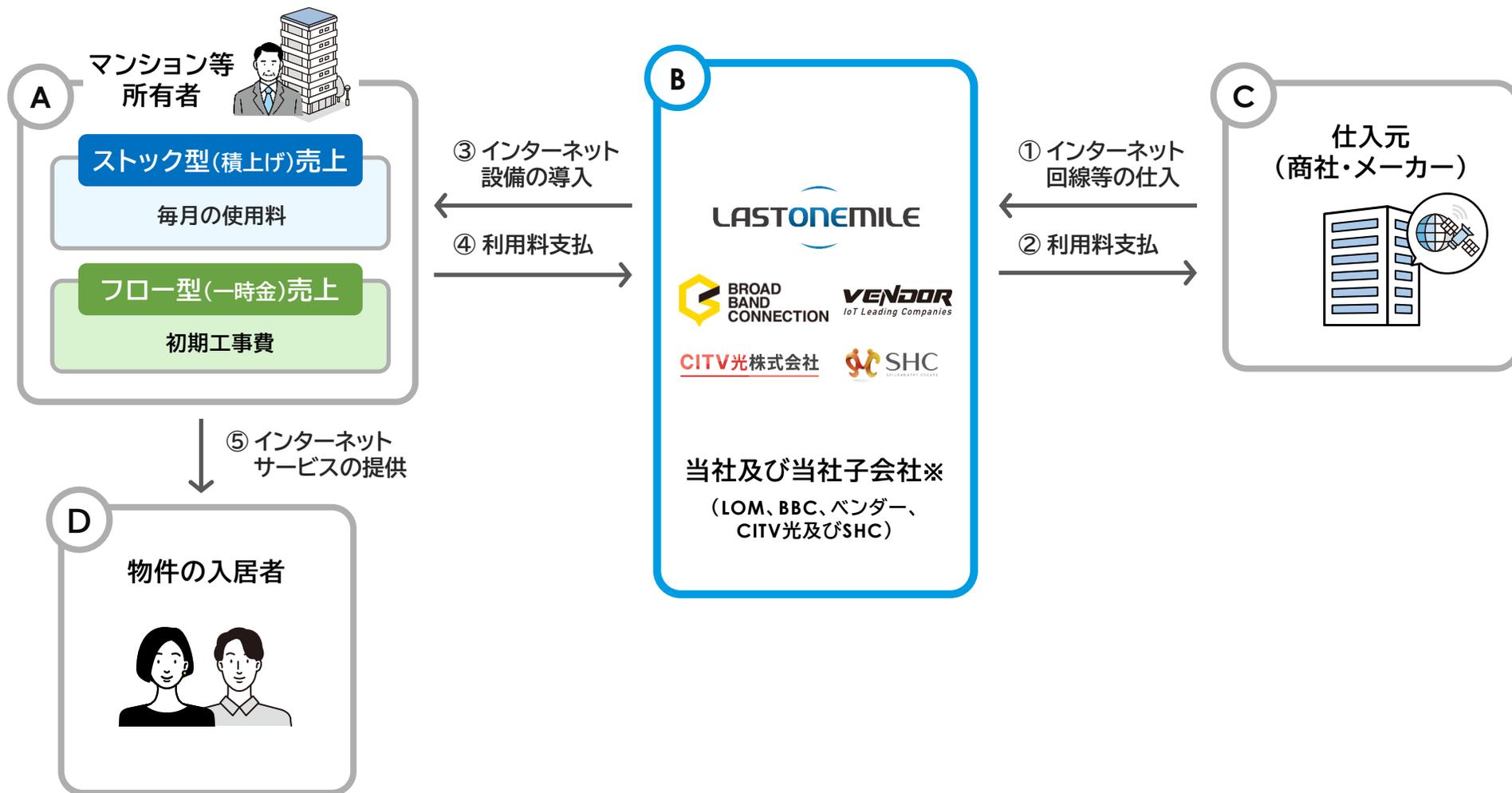
# 事業系統図1 – アライアンス事業 –

アライアンス事業とは、不動産管理会社やその他顧客を保有する企業とアライアンスを組み、当社サービスを希望する見込顧客を紹介していただき、自社サービス及びサービス提供事業者の各種サービスを提案・販売する事業です。



## 事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

集合住宅向け無料インターネット事業とは、マンション等の入居者がインターネット設備を無料で使用することができるサービスやその他付随する設備等を、物件所有者に提案・販売する事業です。



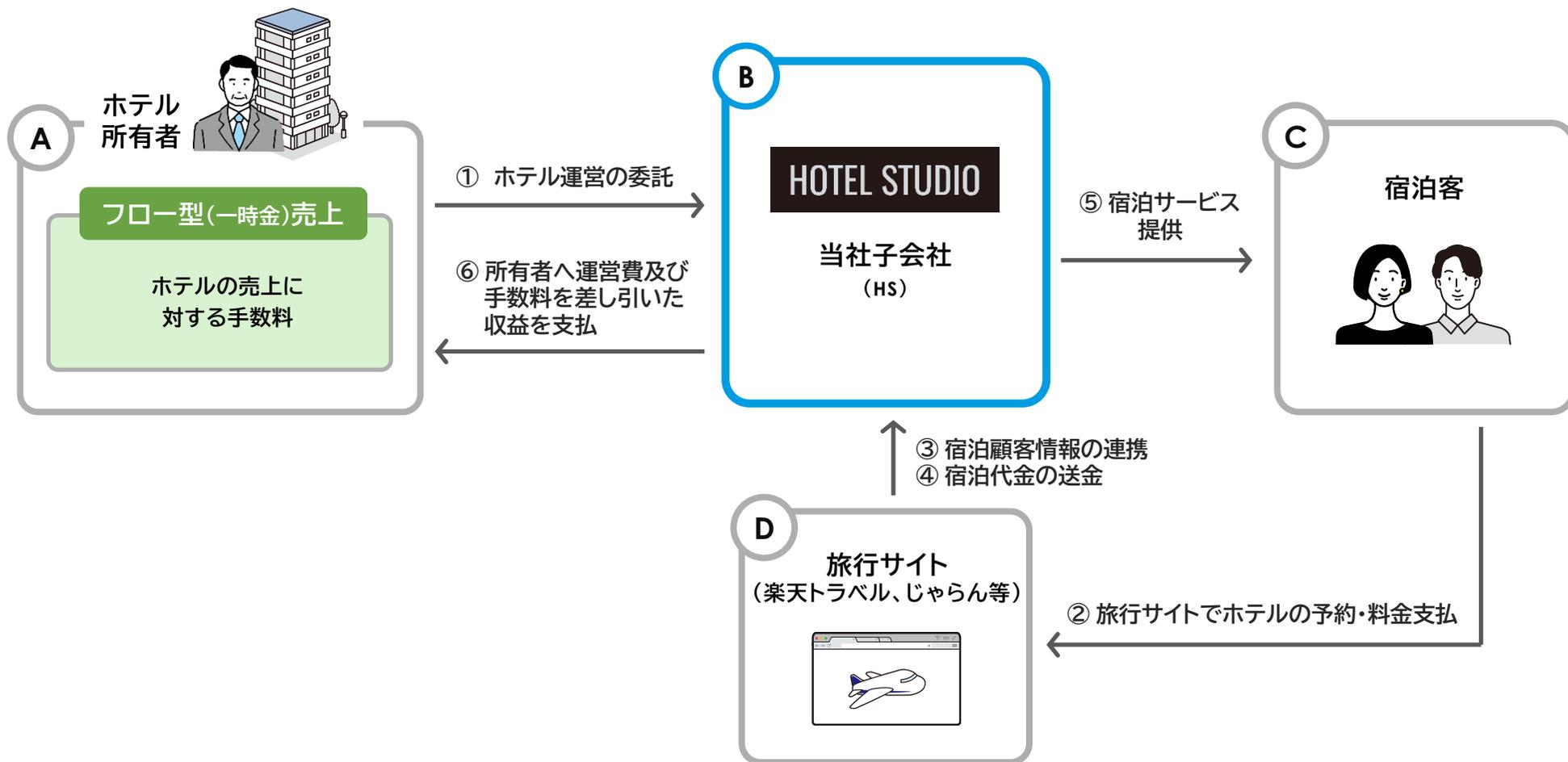
# 事業系統図3 - コンタクトセンター事業 -

コンタクトセンター事業とは、独自のノウハウによる徹底したIT化の推進、業務効率化により、24時間365日対応の自社コンタクトセンターを活用し、官公庁、不動産管理会社、飲食店等より、各種受付・問合せ等の顧客対応業務を受託する事業です。



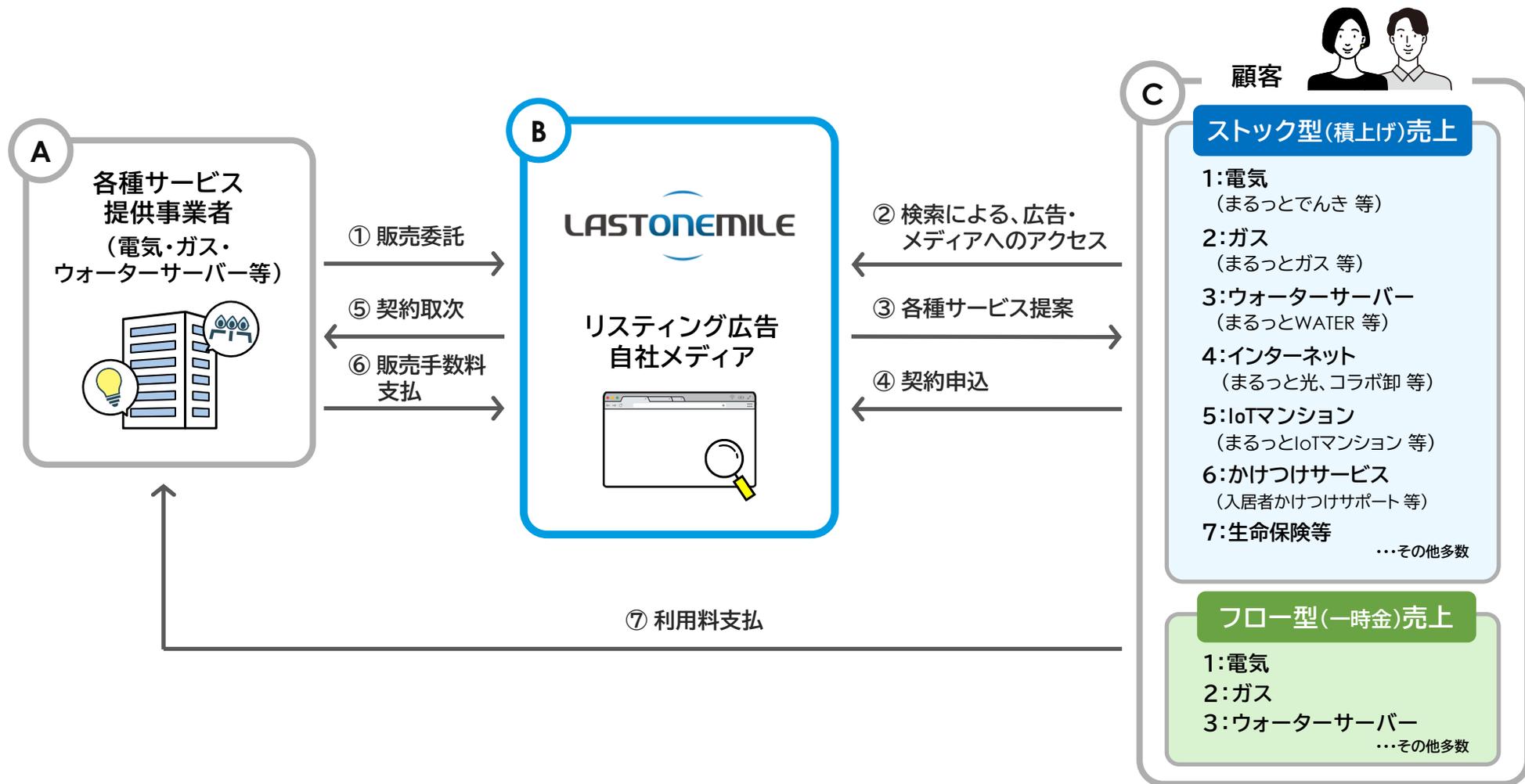
## 事業系統図4 - ホテル運営受託事業 -

ホテル運営受託事業とは、ホテルの物件所有者や事業オーナーからの委託により、宿泊客への宿泊サービスの提供や旅行サイトの管理等、ホテルオペレーション業務及びコンサルティングを受託する事業です。



# 事業系統図5 -リスティング・メディア事業-

リスティング・メディア事業とは、自社のマーケティングノウハウを活かし、リスティング広告やランディングページを運用し、顧客からの直接流入を獲得し、各種サービスを提案・販売する事業です。





## 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

**X(旧: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