



2025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)

2025.10.15

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、LOM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9月1日を効力発生日とし、テルベルが参画(※)。



※詳細は、2025年7月15日開示の「簡易株式交換による株式会社テルベルの完全子会社化に関するお知らせ」をご参照ください。

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。
2025.8期よりキャリアが既存会社となり、2026.8期よりベンダー、HS、SHCが既存会社となり、テルベルが新規会社となる。

- 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							
SHC											M&A 9月	新規会社期間			既存会社					
テルベル															M&A 9月	新規会社期間				
PBS									M&A 3月	新規会社期間						売却				
CITV光										M&A 6月	新規会社期間						LOMに吸収合併			

※: M&A=効力発生日

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、その他事業を含め下記の6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:ホテル事業

5:リスティング・メディア事業

6:その他事業

※営業利益約1億円以下の事業を「その他事業」とする。

※2025.8期よりECサイト事業はその他事業へ変更。

※2025年5月16日に公表しております「子会社におけるホテル直営事業の開始に関するお知らせについて」に記載のとおり、直営モデルを開始するにあたり事業名称を「ホテル運営受託事業」から「ホテル事業」に変更。

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:ホテル事業	フロー	受託モデル 直営モデル	
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	

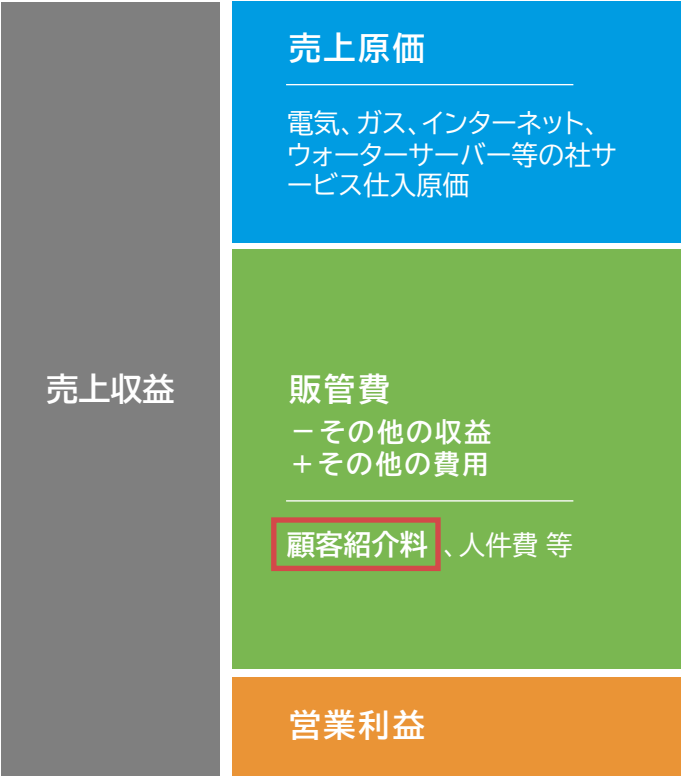
※WTS・・・ウォーターサーバーの略

2025年8月期通期実績

【前提資料】アライアンス事業における収益構造と顧客紹介料の支払いと売上計上のイメージ

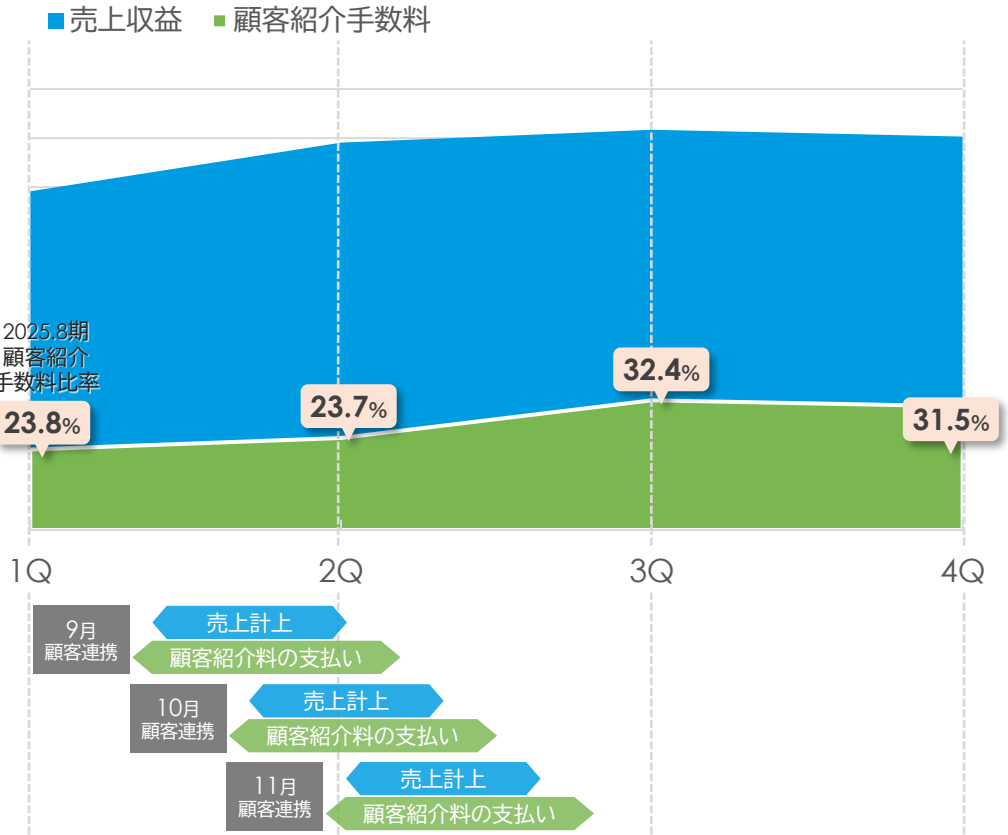
収益構造

主力事業であるアライアンス事業において、提携企業からの顧客情報（リード情報）に対し支払う顧客紹介手数料は紹介数に応じて変動費となるが、当社の会計上販管費に含まれるため、粗利には影響しない。



顧客紹介料の支払いと売上計上のイメージ

不動産会社との多くの提携により、引っ越しシーズンの12～3月が繁忙期となるが、各月の顧客紹介手数料は契約や条件に応じて期間や金額に変動がある為、売上収益と顧客紹介手数料（及び営業利益）は比例しない。



2025.8期4Q 連結会計期間実績・前年比較

【評価基準】 ☆：特殊事情あり
◎：計画を大幅に上回る ×：計画を下回る
○：概ね計画どおり ー：評価対象外

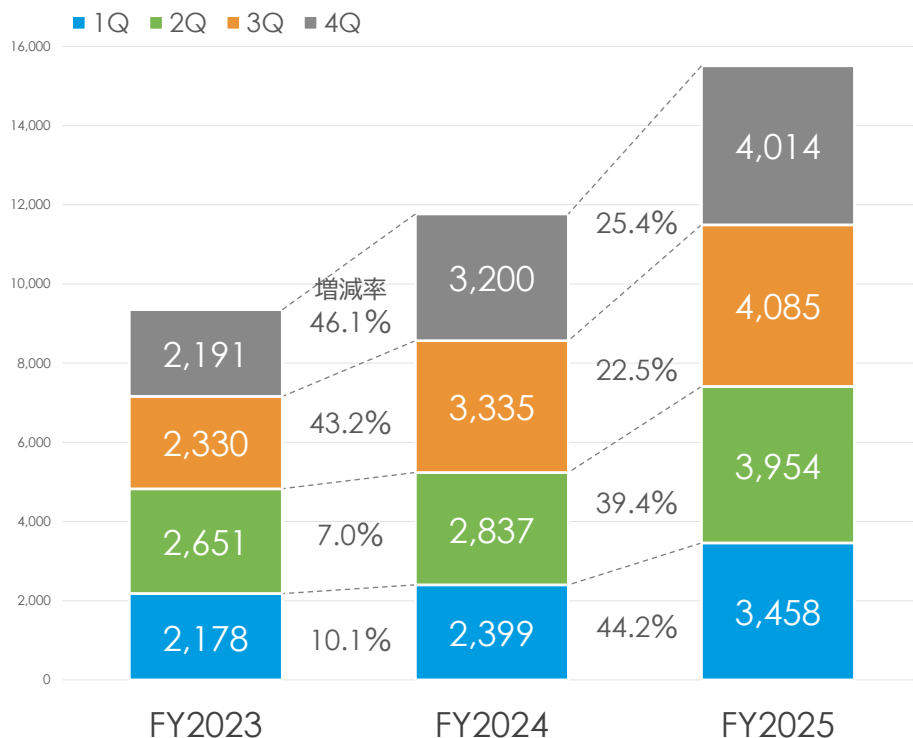
(単位:千円)	FY2025.4Q 実 績	FY2024.4Q 実 績	増 減 額	増 減 率	評価	特 筆 事 項
売 上 収 益	4,014,126	3,200,132	813,994	25.4%	◎	M&Aした新規会社が順調に推移したこと、及び既存のアライアンス事業と集合住宅向け無料インターネット事業が順調に推移したことにより増収。
売 上 原 価	1,125,494	1,090,713	34,781	3.2%	○	ストック型売上の増加に伴い、原価も増加したが、原価の増加を伴わないフロー型売上也大幅に増加したため、売上収益の増加率に比べて増加は限定的。
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	2,758,635	1,907,926	850,709	44.6%	☆	3Qに引き続き、アライアンス事業における将来の収益拡大に向けた顧客情報に戦略的に先行投資を実施し増加。また、顧客情報の仕入れ単価も上昇傾向。
その他の収益	27,967	38,067	△10,100	△26.5%	ー	特筆事項なし
その他の費用	6,576	2,360	4,216	178.6%	ー	特筆事項なし
営 業 利 益	151,389	237,199	△85,811	△36.2%	ー	売上収益と販管費の特筆事項に記載のとおり。
税 引 前 利 益	141,314	211,359	△70,045	△33.1%	ー	営業利益特筆事項に記載のとおり。
四 半 期 利 益	79,542	375,862	△296,320	△78.8%	☆	24.8期は合計264百万円の法人税等の減少。(①CITV光の子会社化に伴い株式譲渡損失約120百万円、②税務上の貸倒要件の充足、繰越欠損金控除等により約144百万) 25.8期はLOM及びグループ会社の役職員が報酬の一部を譲渡制限付株式報酬(RS)に振替えたことにより株式報酬費用(税務上損金不算入)に係る法人税等が増加。

※1 本資料に記載しております第4四半期会計期間(3ヶ月間)の数値は、公表しており、累計期間の数値から第3四半期累計期間の数値を単純に差し引いて、当社が投資家の皆様への情報提供を目的として任意に算出したもので未監査

売上収益及び営業利益 四半期推移(単位:百万円)

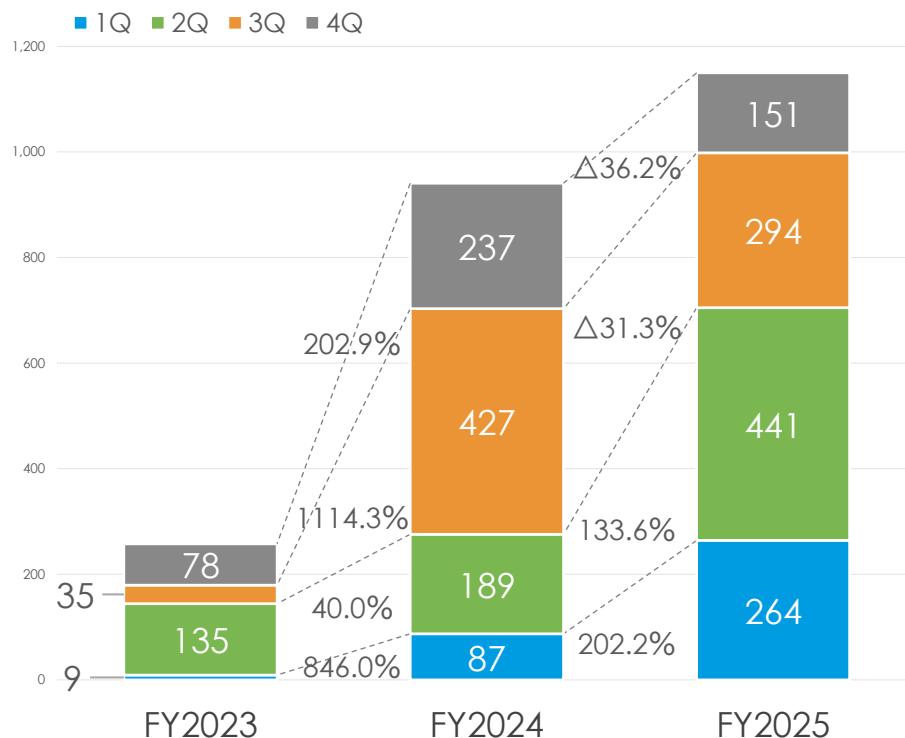
売上収益 (単位:百万円)

24.8期は特殊要因である陰圧機の売上57百万円があったものの、24.8期下期以降に参画したグループ会社の貢献により、アライアンス事業、集合住宅向け無料インターネットマンション事業が加速度的に伸長し、25.8期は増収。また、HSの参画により、ホテル事業を新規事業として開始し、売上収益の多角化及び増収に貢献。



営業利益 (単位:百万円)

売上収益に記載のとおり24.8期下期より参画したグループ会社の貢献及び既存事業の伸長により、25.8期上期は前期実績を大きく上回った。下期は顧客情報の仕入単価が上昇傾向の中、先行投資を実施した為減益。また、25.8期4QはテルベルのM&A関係費用約60百万円、臨時株主総会費用(株式併合等)約40百万円も発生している。



※顧客紹介料の支払いイメージについてはP7参照

※本資料に記載している情報は当社が投資家の皆様への情報提供を目的として任意に算出したものであり未監査

FY2025連結累計期間実績・前年比較

【評価基準】

◎：計画を大幅に上回る

○：概ね計画どおり

☆：特殊事情あり

×：計画を下回る

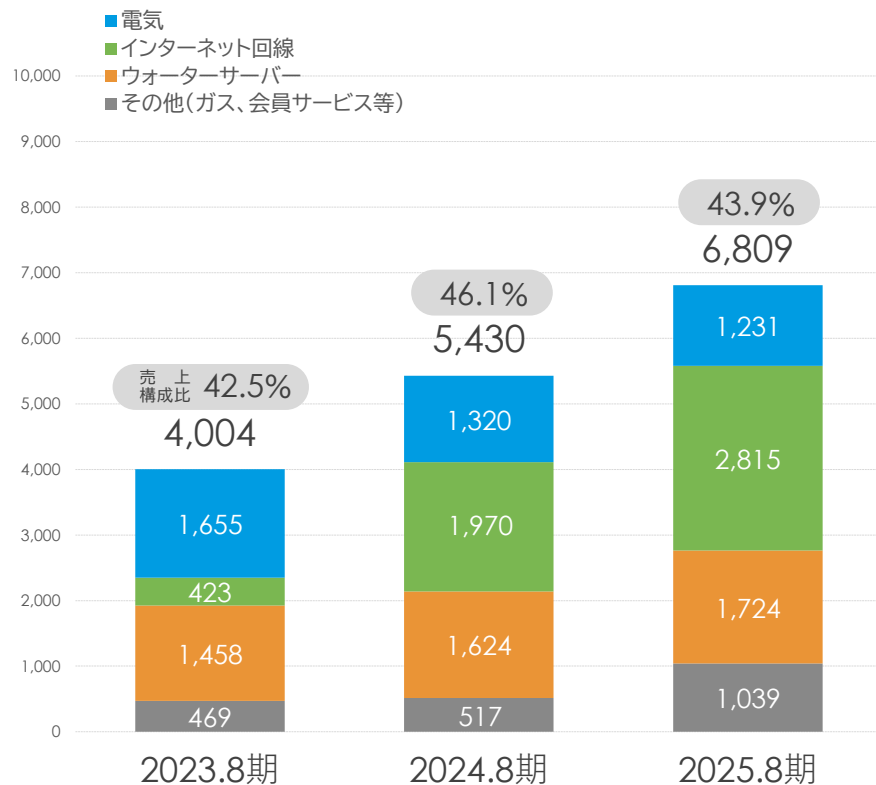
—：評価対象外

(単位:千円)	FY2025累計 実績	FY2024累計 実績	増減額	増減率	評価	特筆事項
売上収益	15,510,418	11,771,378	3,739,040	31.8%	◎	M&Aした新規会社が順調に推移したこと、及び既存のアライアンス事業と集合住宅向け無料インターネット事業が順調に推移したことにより増収。
売上原価	4,487,891	4,008,032	479,859	12.0%	○	ストック型売上の増加に伴い原価も増加したが、原価の増加を伴わないフロー型売上も大幅に増加したため、売上収益の増加率に比べて増加は限定的。
販売費及び一般管理費	9,980,260	6,892,835	3,087,425	44.8%	☆	3Q、4Qに、アライアンス事業における将来の収益拡大に向けた見込み顧客情報に戦略的に先行投資を実施し増加。また、顧客情報の仕入単価も上昇傾向。
その他の収益	119,617	73,319	46,297	63.1%	◎	転貸による受取家賃が増加。
その他の費用	12,137	3,179	8,958	281.8%	—	特筆事項なし
営業利益	1,149,747	940,651	209,096	22.2%	○	下期に先行投資を行いながらも前年対比で増益。
税引前 当期利益	1,126,094	902,567	223,527	24.8%	—	営業利益特筆事項に記載のとおり。
当期利益	674,026	825,430	△151,404	△18.3%	☆	24.8期は合計264百万円の法人税等の減少。(①CITV光の子会社化に伴い株式譲渡損失約120百万円、②税務上の貸倒要件の充足、繰越欠損金控除等により約144百万) 25.8期はLOM及びグループ会社の役職員が報酬の一部を譲渡制限付株式報酬(RS)に振替えたことにより株式報酬費用(税務上損金不算入)に係る法人税等が増加。

主要KPI(ホテル事業以外):ストック型売上推移(単位:千円)

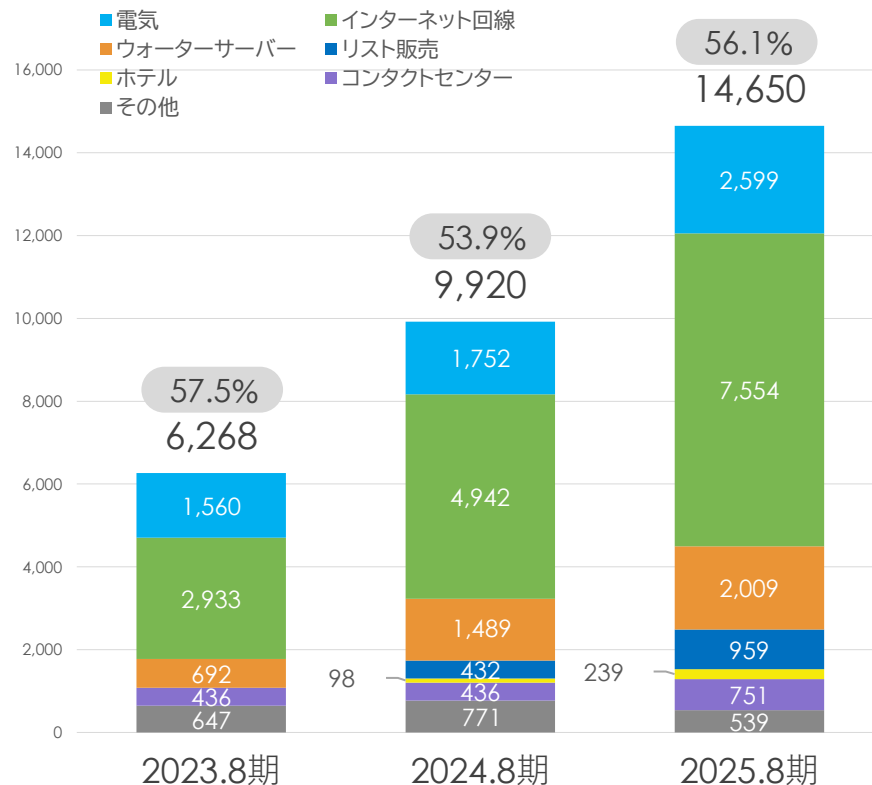
ストック型売上 (単位:百万円)

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によるグループ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、並びに当社が提供する会員サービス等が増加の要因。



フロー型売上 (単位:百万円)

アライアンス事業においてリード情報数が増加し、電気・インターネットに関して順調に伸長。電気は燃料代高騰等の不確定要素が多いこと、他社サービス取次において潤沢な販売手数料を得られることからフロー型のサービスを積極的に獲得。



※ フロー型売上収益は、新収益認識における代理人取引分を総額表示。また、内部取引等を含め集計して表示しているため、連結業績数値とは差異が生じる。

※ フロー型売上の売上構成比は連結売上収益100%からストック型売上構成比を控除し算出。

※ 上記数値は未監査。

LOM単体累計期間実績・前年比較

【評価基準】

◎：計画を大幅に上回る

○：概ね計画どおり

☆：特殊事情あり

×：計画を下回る

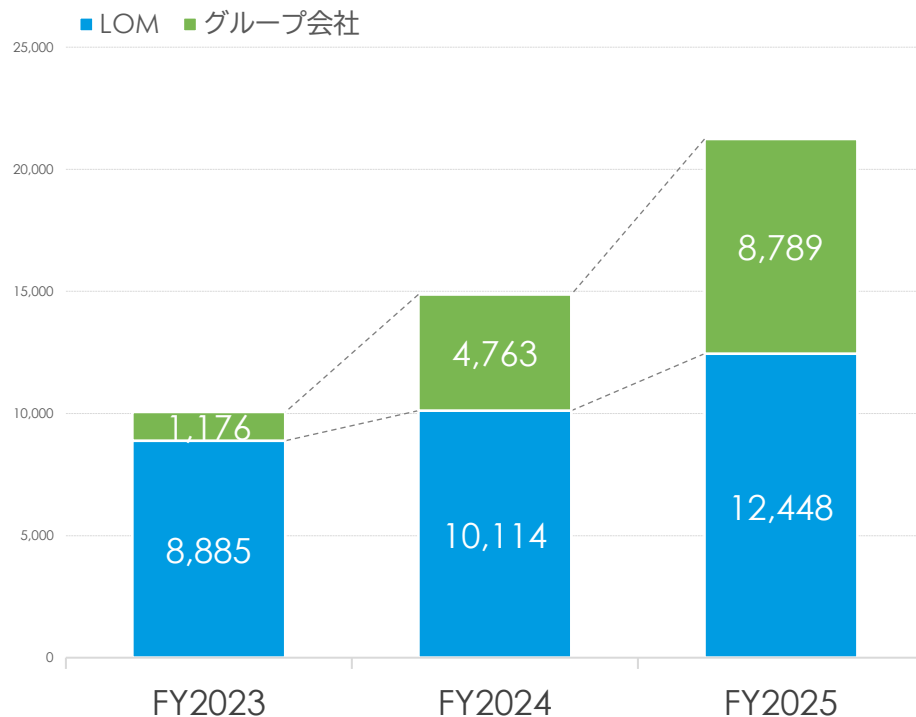
―：評価対象外

(単位:千円)	FY2025単体 実 績	FY2024単体 実 績	増 減 額	増 減 率	評価	特 筆 事 項
売 上 高	12,448,496	10,113,649	2,334,847	23.1%	◎	アライアンス事業を主軸に主力事業全体が順調に推移したことにより増収。
売 上 原 価	4,395,291	3,967,123	428,168	10.8%	○	ストック型売上の増加に伴い、原価も増加したが、原価の増加を伴わないフロー型売上也大幅に増加したため、売上高の増加率に比べて増加は限定的。
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	7,819,870	5,803,382	2,016,488	34.7%	☆	3Q、4Qに、アライアンス事業における将来の収益拡大に向けた見込み顧客情報に戦略的な先行投資を実施し増加。顧客情報の仕入単価も上昇傾向。
営 業 利 益	233,336	343,145	△109,809	△32.0%	☆	前期実績を下回ったものの、計画的な先行投資を行った。詳細は次頁にて説明。
経 常 利 益	405,596	547,750	△142,154	△26.0%	―	グループ会社からの受取配当金が減少。
税 引 前 当 期 純 利 益	422,563	547,634	△125,071	△22.8%	―	経常利益特筆事項に記載のとおり。
当 期 純 利 益	279,976	522,715	△242,738	△46.4%	☆	24.8期は合計264百万円の法人税等の減少。(①CITV光の子会社化に伴い株式譲渡損失約120百万円、②税務上の貸倒要件の充足、繰越欠損金控除等により約144百万) 25.8期はLOM及びグループ会社の役職員が報酬の一部を譲渡制限付株式報酬(RS)に振替えたことにより株式報酬費用(税務上損金不算入)に係る法人税等が増加。

会社別 売上収益及び営業利益推移(単位:百万円)

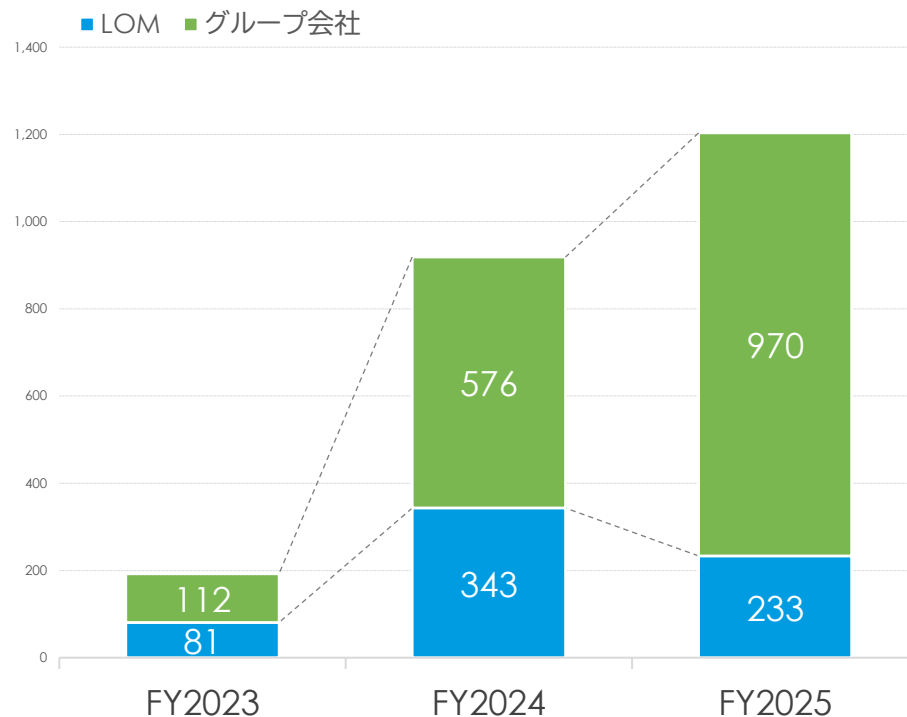
売上収益 (単位:百万円)

LOM及びグループ会社の既存事業は順調に推移し、22.8期以降、M&Aによってグループ規模が拡大したことで每期増収(詳細はP3参照)。



営業利益 (単位:百万円)

25.8期は、LOM及びグループ会社の既存事業は順調に推移。なおLOMの減益要因は、①アライアンス事業におけるリード情報の先行投資、②M&Aによるグループ規模の拡大に対応し管理体制強化のための費用(※3)が増加。LOMの26.8期においては、24.8期を上回る水準で増益を見込む。



※1:このページでは、内部取引等を含む個社別の業績を集計して表示しているため、連結業績数値とは差異が生じる。 ※2:上記数値は未監査。

※3:M&Aを推進する中、グループ全体での上場基準に合わせた内部管理体制の構築が必要とされ、当社グループの事業成長を支える必要な投資であるため、今後も継続的に発生。

2025.8期第4四半期トピックス

2025年8月期以降IRトピックス(2025/10/15時点)

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(二本社制)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	
11	5/16	2025.3Q	子会社におけるホテル直営事業の開始に関するお知らせ	
12	5/16	2025.3Q	「えるぼし認定(3段階目)」取得に関するお知らせ	
13	5/16	2025.3Q	臨時株主総会招集のための基準日設定に関するお知らせ	
14	6/20	2025.4Q	株式併合及び定款一部変更に関するお知らせ	
15	6/20	2025.4Q	株式併合に伴う配当予想の修正に関するお知らせ	
16	6/20	2025.4Q	資本金及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ	
17	7/15	2025.4Q	簡易株式交換による株式会社テルベルの完全子会社化に関するお知らせ	
18	7/22	2025.4Q	完全子会社であるCITV光株式会社の吸収合併(簡易合併)に関するお知らせ	○
19	8/15	2025.4Q	財務上の特約が付された金銭消費貸借の締結に関するお知らせ	
20	9/1	2026.1Q	当社連結子会社である株式会社テルベルにおける代表取締役及び取締役の異動に関するお知らせ	
21	10/1	2026.1Q	事業拡大に伴い【東池袋オフィス】開設(ニュースリリース)	○
22	10/15	2026.1Q	業績予想値と決算値との差異に関するお知らせ	○
23	10/15	2026.1Q	2025年8月期個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ	○
24	10/15	2026.1Q	剰余金の配当に関するお知らせ	○
25	10/15	2026.1Q	今期業績目標に対する経営陣のコミットメントについて	○

※後述の頁については、開示資料より抜粋して記載

2025/7/22公開 完全子会社であるCITV光株式会社の吸収合併(簡易合併)に関するお知らせ

当社は、2025年7月15日開催の取締役会において、2025年9月1日を効力発生日として、当社の完全子会社であるCITV光株式会社(以下「CITV」といいます。)を吸収合併することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 合併の目的

CITVは当社と同一の集合住宅向け無料インターネット事業のみを運営しており、子会社維持にかかる各種コスト(監査費用、登記費用、各種税務申告費用等)を鑑み、より効率的な経営を行うことを目的とし2025年9月1日を効力発生日として吸収合併をすることといたしました。

2. 合併の方式

当社を存続会社とする吸収合併方式で、CITVは解散いたします。

3. 合併後の状況

本合併による当社の名称、所在地、代表者の役職・氏名、事業内容、資本金及び決算期の変更はありません。

4. 今後の見通し

本合併は、当社の100%出資の完全子会社との合併であるため、連結業績への影響はありません。

1. 新オフィス開設の背景と目的

当社の事業は順調に推移しております。特にアライアンス事業については取引先企業が拡大している中で、コールセンターの拡大も必須となっており、現在の本社オフィスが手狭になっておりました。

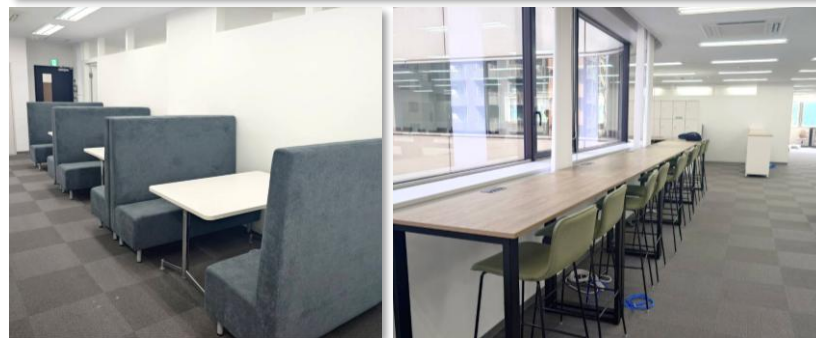
そこで、今後のさらなる事業成長と従業員が快適に働ける環境を確保するため、東京本社からアクセスの良い東池袋センタービルに約 155 坪、100 席を確保した新たなオフィスを開設する運びとなりました。

2. 新オフィスの概要

新オフィスは、本社と連携を取りやすい立地を考慮して選定しました。フリーアドレスを取り入れる等社員同士の円滑なコミュニケーションを促すためのレイアウト設計や、業務効率化につながる設備を導入し、より創造的な活気のある働き方を実現します。

3. 新オフィス詳細

オフィス名	東池袋オフィス
所在地	〒170-0013 東京都豊島区東池袋四丁目41番24号 東池袋センタービル3階
アクセス	山手線 大塚駅 徒歩8分 東京メトロ有楽町線 東池袋駅 徒歩9分



2025/10/15公開 業績予想値と決算値との差異に関するお知らせ

2024年10月18日に公表しました2025年8月期通期連結業績予想値IFRS(2024年9月1日～2025年8月31日)と実績に差異が生じたので下記のとおりお知らせいたします。

1. 2024年8月期通期連結累計業績予想値と実績の差異(2024年9月1日～2025年8月31日)

	売 上 収 益	営 業 利 益	税 引 前 利 益	当 期 利 益	親会社の所有者に帰属する当期利益	基本的1株当たり当期利益
前回発表予想(A)	14,000	1,100	1,100	723	723	270円58銭
今回実績(B)	15,510	1,150	1,126	674	674	252円16銭
増減額(B-A)	1,510	50	26	△49	△49	
増減率(%)	10.8	4.5	2.4	△6.8	△6.8	
(参考)前期実績(2024年8月期)	11,771	940	902	824	824	291円24銭

2. 差異が生じた理由

2024年8月期以降にM&Aした企業が通年で業績に寄与したこと及び既存会社である当社のアライアンス事業を主軸に主力事業全体が順調に推移したことにより、売上収益が前回予想を上回りました。

当期利益、親会社の所有者に帰属する当期利益に関しては、当社及び当社子会社の役職員が報酬の一部を譲渡制限付株式報酬(RS)に振替えたことにより株式報酬費用(税務上損金不算入)に係る法人税等が発生したこと等により前回予想を下回りました。

当社は、当期の個別実績において、前期の実績値との間に差異が生じることとなりましたのでお知らせいたします。

1. 個別業績の前期実績値との差異について(2024年9月1日～2025年8月31日)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 利 益	1 株 当 た り 当 期 純 利 益
前回発表予想(A)	10,113	343	547	522	177円42銭
当 期 実 績 (B)	11,271	233	406	280	102円98銭
増 減 額 (B - A)	1,158	△110	△141	△242	
増 減 率 (%)	11.5	△32.0	△26.0	△46.4	

2. 差異が生じた理由

売上高に関しては、当社のアライアンス事業を主軸に主力事業全体が順調に推移したことにより前期実績を上回りました。営業利益に関しては、当社が行った第3四半期及び第4四半期の顧客情報(リード情報)の先行投資を行ったことにより支払手数料が増加し、前期実績を下回りました。

経常利益に関しては子会社からの受取配当金が減少したこと等により前期実績を下回りました。

当期純利益及びに関しては、前期実績が特殊要因により平常時よりも高い利益水準となっておりました。具体的には、2024年6月3日に実施した㈱CITVの子会社化、CITV光㈱の会社分割、その後の㈱CITV株式の譲渡により税務上においてのみ株式譲渡損失が発生したことにより法人税等の金額が減少(約120百万円)しました。また、当期において当社及び当社子会社の役職員が報酬の一部を譲渡制限付株式報酬(RS)に振替えたことにより株式報酬費用(税務上損金不算入)に係る法人税等が発生したこと等により前期実績を下回りました。

1. 配当の内容

	決定額	直近の配当予想 (2025年6月20日公表)	前期実績 (2024年8月期)
基準日	2025年8月31日	2025年8月31日	2024年8月31日
1株当たり配当金	12円00銭	12円00銭	0円00銭
配当金総額	32百万円	—	—
効力発生日	2025年11月28日	—	—
配当原資	利益剰余金	—	—

2. 理由

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと認識しており、外部環境も勘案しつつ、安定的な配当を目指しており、将来の持続的な成長に必要な事業投資等や、経営基盤の強化に係る内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般の状況を総合的に勘案し、利益配当を行っていく方針であります。

このような方針のもと、2025年8月期通期業績については概ね予定どおり推移したことから、1株あたり12円とさせていただきます。

	売上収益	営業利益
2025.8期 計画	14,000百万円	1,100百万円
2025.8期 実績	達成 15,510百万円	達成 1,150百万円
2026.8期 計画	18,800百万円	1,807百万円

2026年8月期においては、売上収益188億円、営業利益18億円の達成を最重要目標として掲げ、全社一丸となって挑戦いたします。この目標は、当社が持続的な成長を遂げ、株主・ステークホルダーの皆様へ安定的かつ高い価値を還元するための基盤であると考えております。

代表取締役会長 兼 CEOである渡辺誠をはじめ、経営陣はこの目標の達成に経営責任を強く自覚し取り組む所存です。仮に未達成となった場合には、経営責任の在り方を含め厳格に検証し、必要な対応を取る覚悟で臨みます。

当社は引き続き、迅速かつ透明性の高い経営判断に努め、株主・投資家の皆様からの信頼に応えてまいります。今後とも、ご支援ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

成長戦略

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。

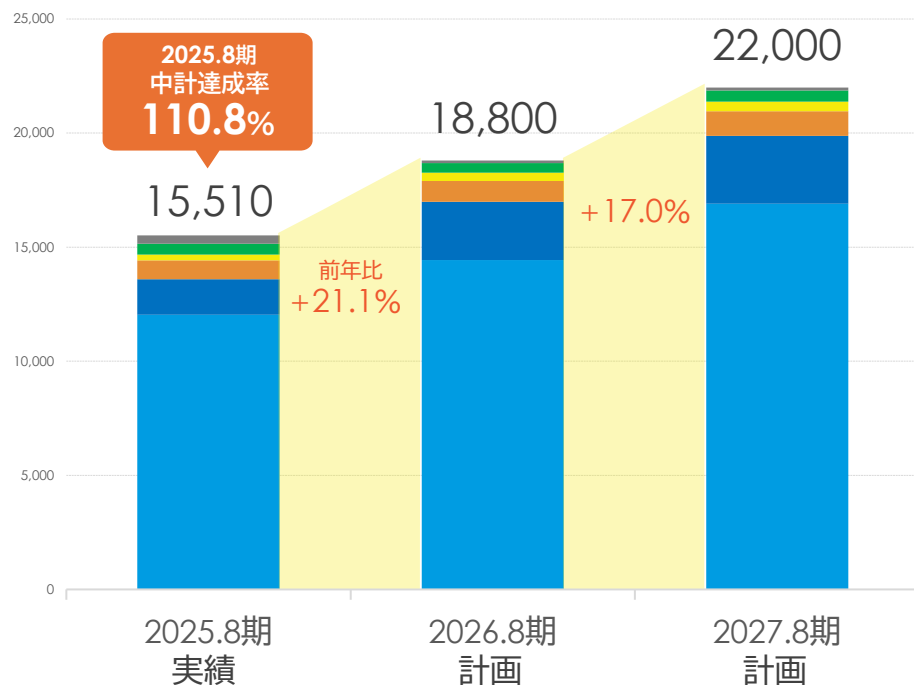
中期売上収益・営業利益予想(2025/10/15更新)

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

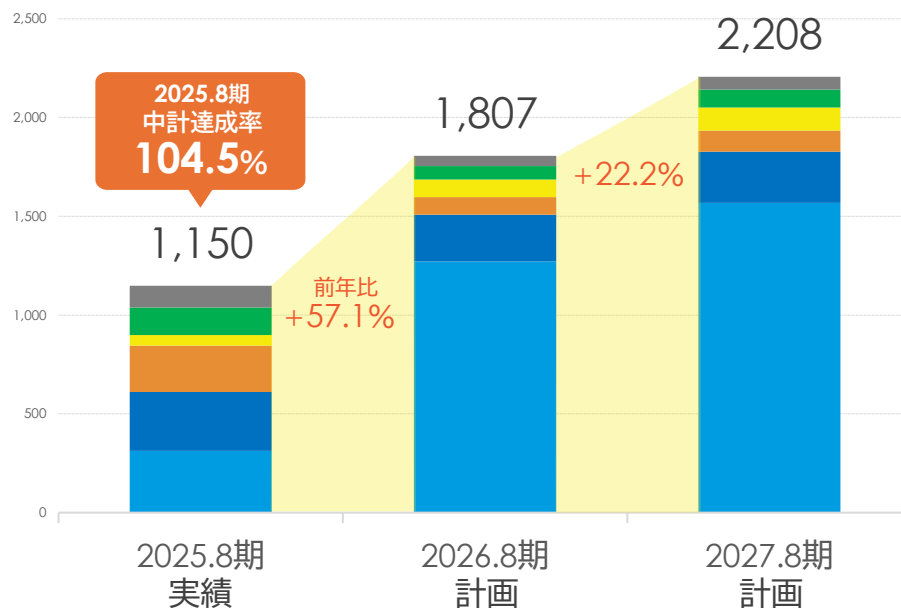
売上収益 (単位:百万円)

長期的な営業利益を獲得するため、ストック型売上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、ストック型売上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:当社グループの主力事業の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。

※4:各事業への販管費の按分は、各事業の売上総利益をもとに按分しております。 ※5:上記数値は監査法人の監査を受けておりません。

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

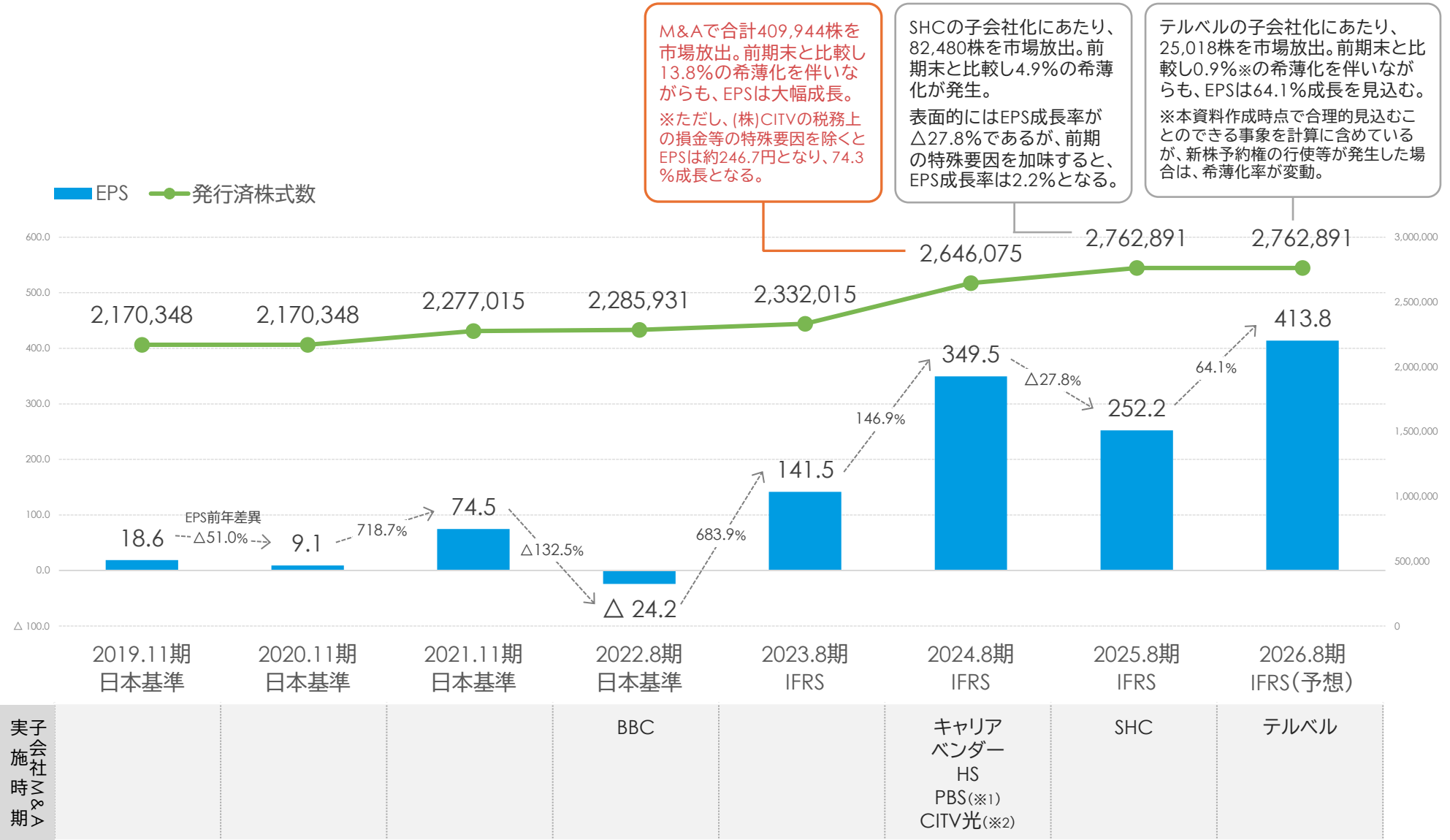
2025

2026

2027

20XX

発行済み株式数とEPSの推移



※1:2025年3月1日付で、PBS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。 ※2:2025年9月1日付で、当社を存続会社とし吸収合併(簡易合併)。
※3:当社は2025年8月11日を効力発生日として、1.2株を1株に併合しております。上記は2019年11月期から株式併合が行われたと仮定して算出しております。

主要な自己株式の取得及び処分履歴(2023年8月期以降)

日 程	取得/処分	取得または処分数	自己株式の保有数	概要
2022年11月25日	取得	30,000株	90,000株	株主総会決議に基づく前代表取締役社長である清水望からの取得
2024年1月30日	取得	75,500株	165,572株	取締役会決議に基づく自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による取得
2024年2月14日	取得	28,500株	194,073株	取締役会決議に基づく市場買付
2024年3月1日	処分	90,072株	104,001株	ベンダーの株式交換による処分
2024年3月15日	取得	40,000株	144,001株	取締役会決議に基づく市場買付
2024年6月3日	処分	50,000株	94,004株	(株)CITVの株式交換による処分
2024年9月1日	処分	40,000株	54,004株	SHCの株式交換による処分
2025年2月25日	取得	28,300株	82,393株	取締役会決議に基づく市場買付
2025年8月11日	—	—	68,736株	1.2株を1株に株式併合
2025年9月1日	処分	25,018株	44,049株	テルベルの株式交換による処分

【注記】

- 下記については未記載
 - 株主からの端株買取請求及び買増請求
 - 株式交換による端数株の処理に伴う取得(会社法第234条第4項及び第5項の規定に基づく自己株式の買取り)
- 2025年6月20日開示の「株式併合及び定款一部変更に関するお知らせ」とおり、株式併合による1株無未満の端数の処理に伴う取得として、最大32,054株の取得を予定(会社法第234条第2項、第4項及び第5項に基づく自己株式の買取り)

Appendix

社名

株式会社ラストワンマイル

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

東池袋オフィス：東京都豊島区東池袋4丁目41-24
東池袋センタービル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

博多ビル：福岡県福岡市博多区博多駅東2-8-25
博多ビル

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

設立

2012年6月4日

資本金

102,602,500円 ※
8月31日を効力発生日として約402百万円を減資

従業員数

219名 ※

子会社

(株)ブロードバンドコネクション
(株)キャリア
(株)ベンダー
(株)HOTEL STUDIO
(株)SHC
(株)テルベル

※ 2025年8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 1.2株を1株に株式併合

テルベルを完全子会社化

CITV光を吸収合併

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

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

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

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。2025年9月、子会社テルバルの代表取締役社長に就任。



久木宮 然 Shikari Kukimiya

取締役執行役員

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

※ 2025年8月末時点

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の取締役を兼任。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

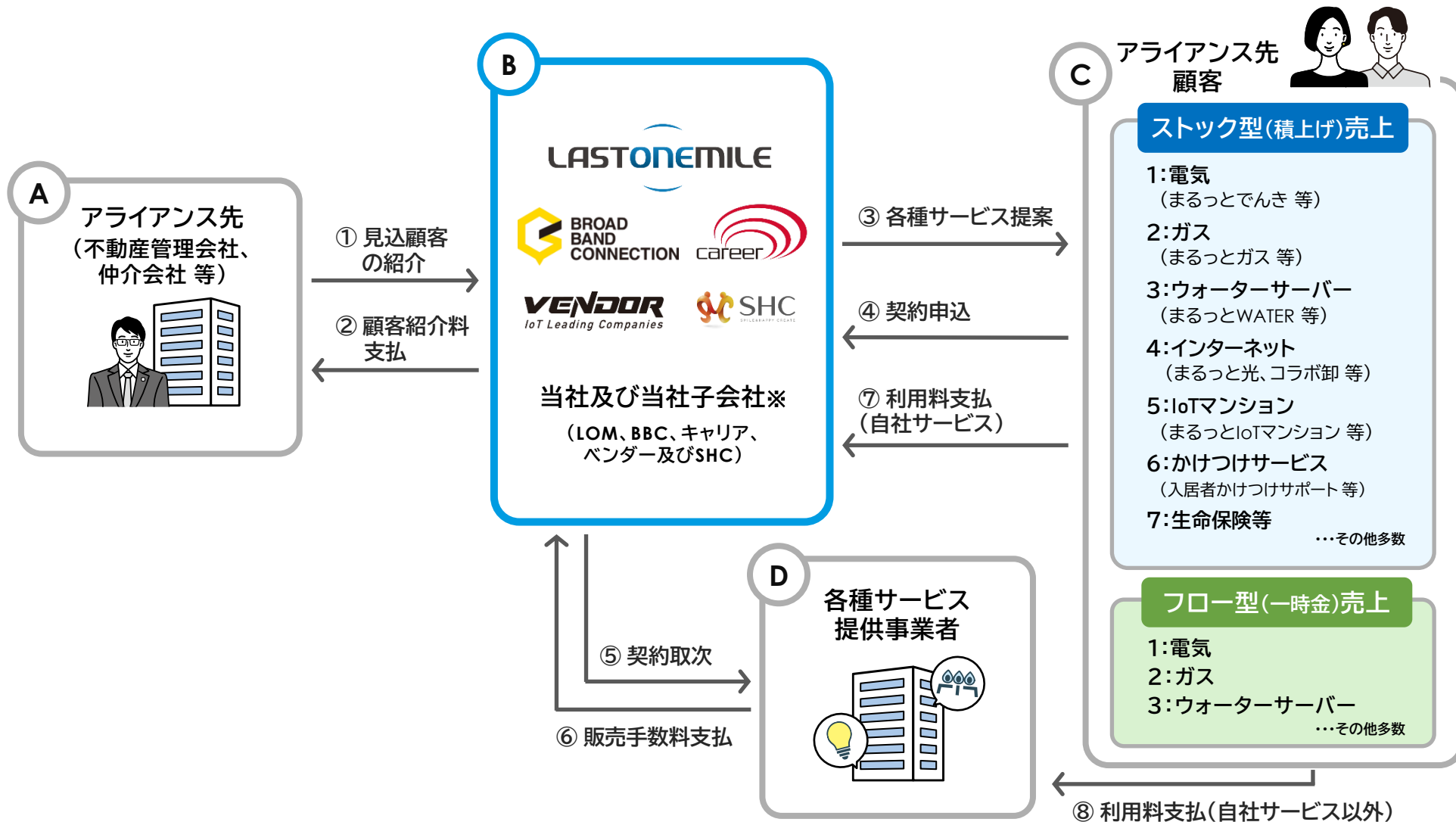
取監査等委員である取締役(社外)

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。

※ 2025年5月末時点

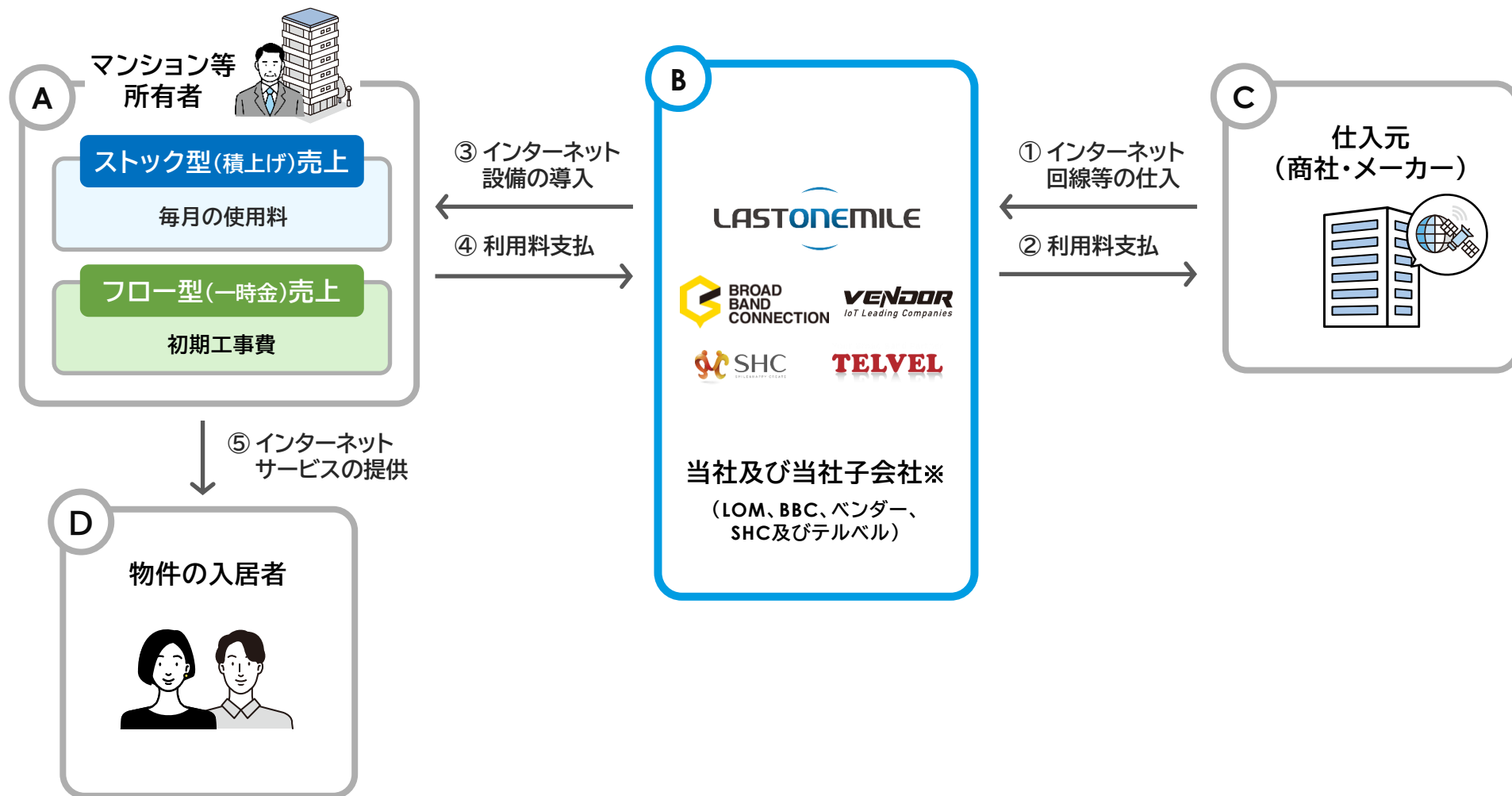
事業系統図1 – アライアンス事業 –

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。



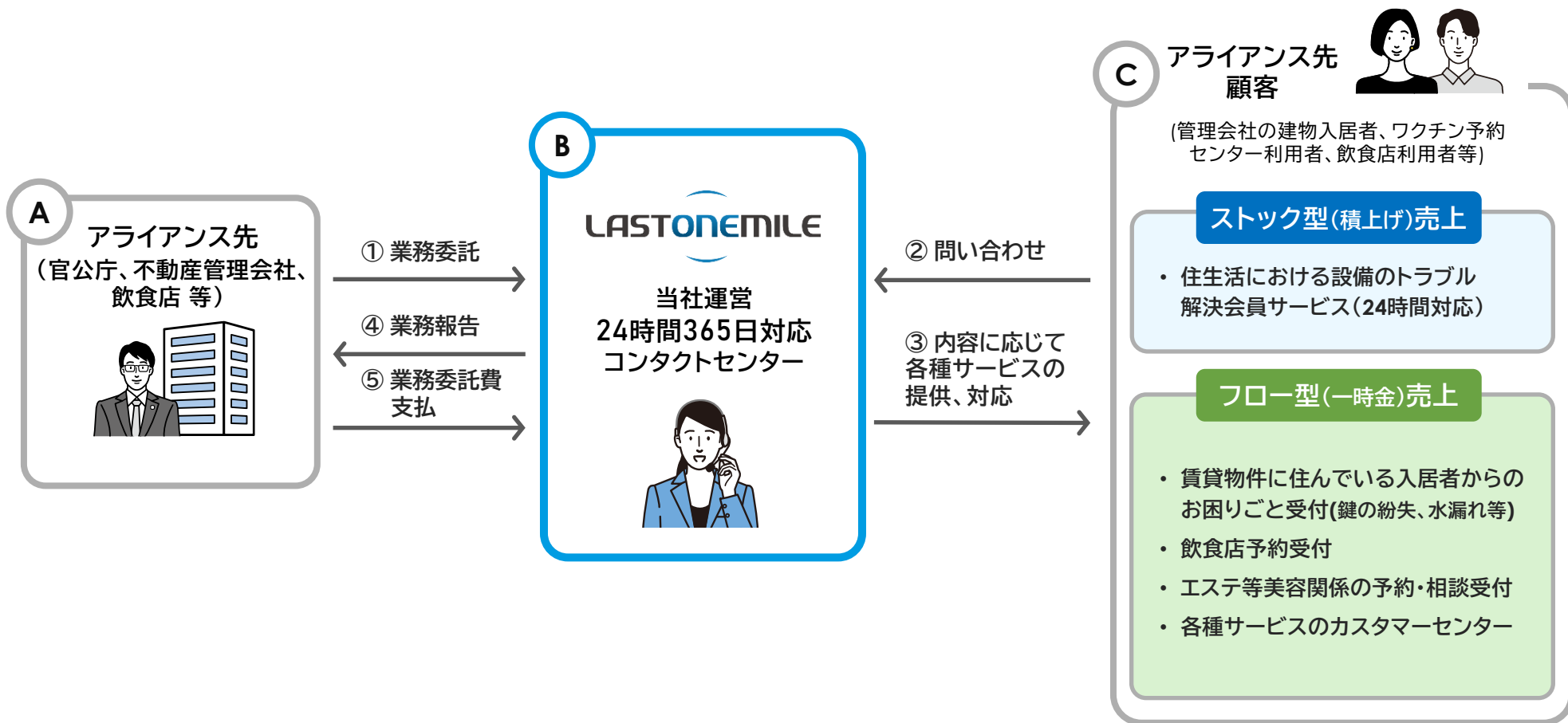
事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

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。



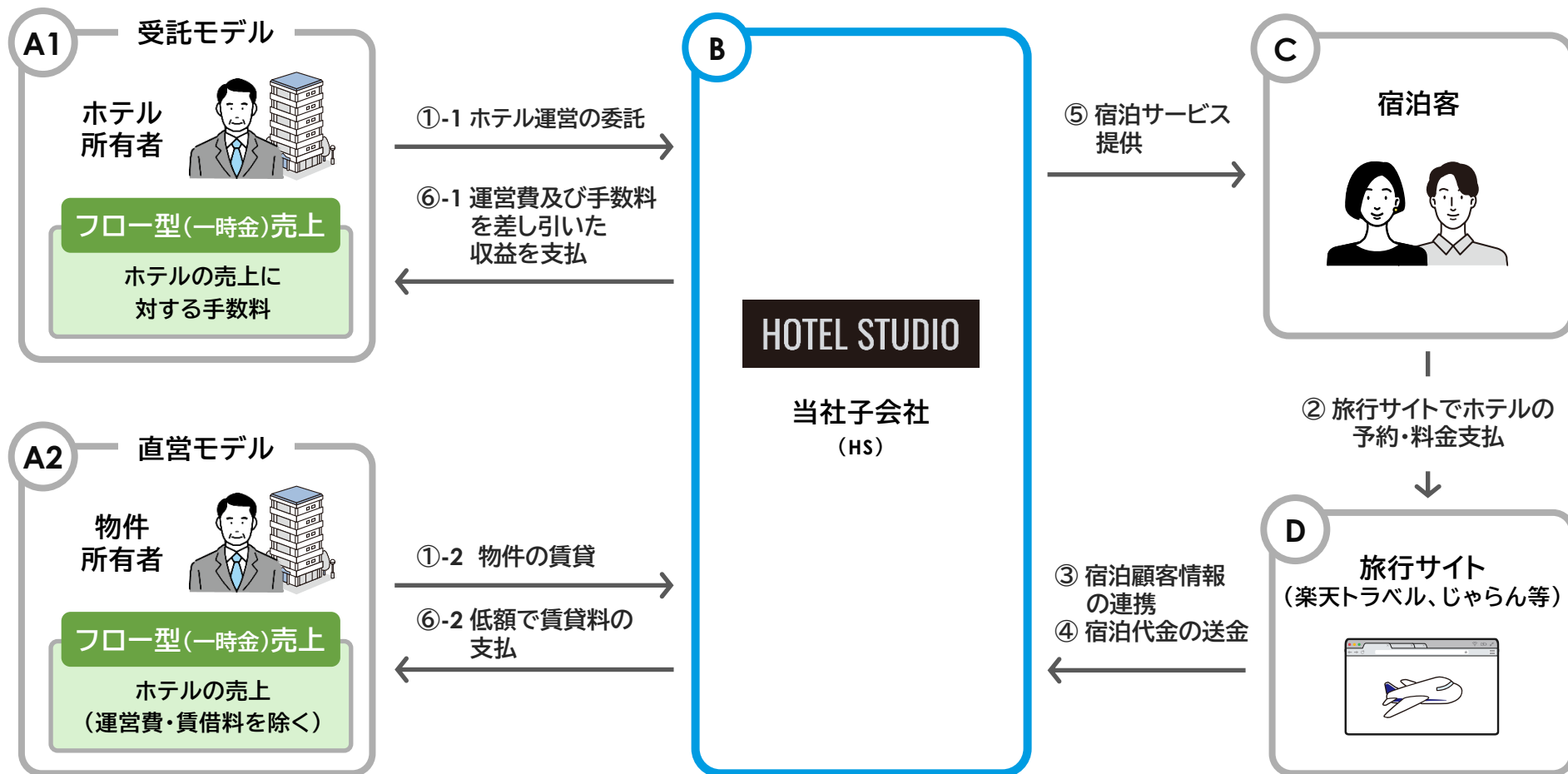
事業系統図3 -コンタクトセンター事業-

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。



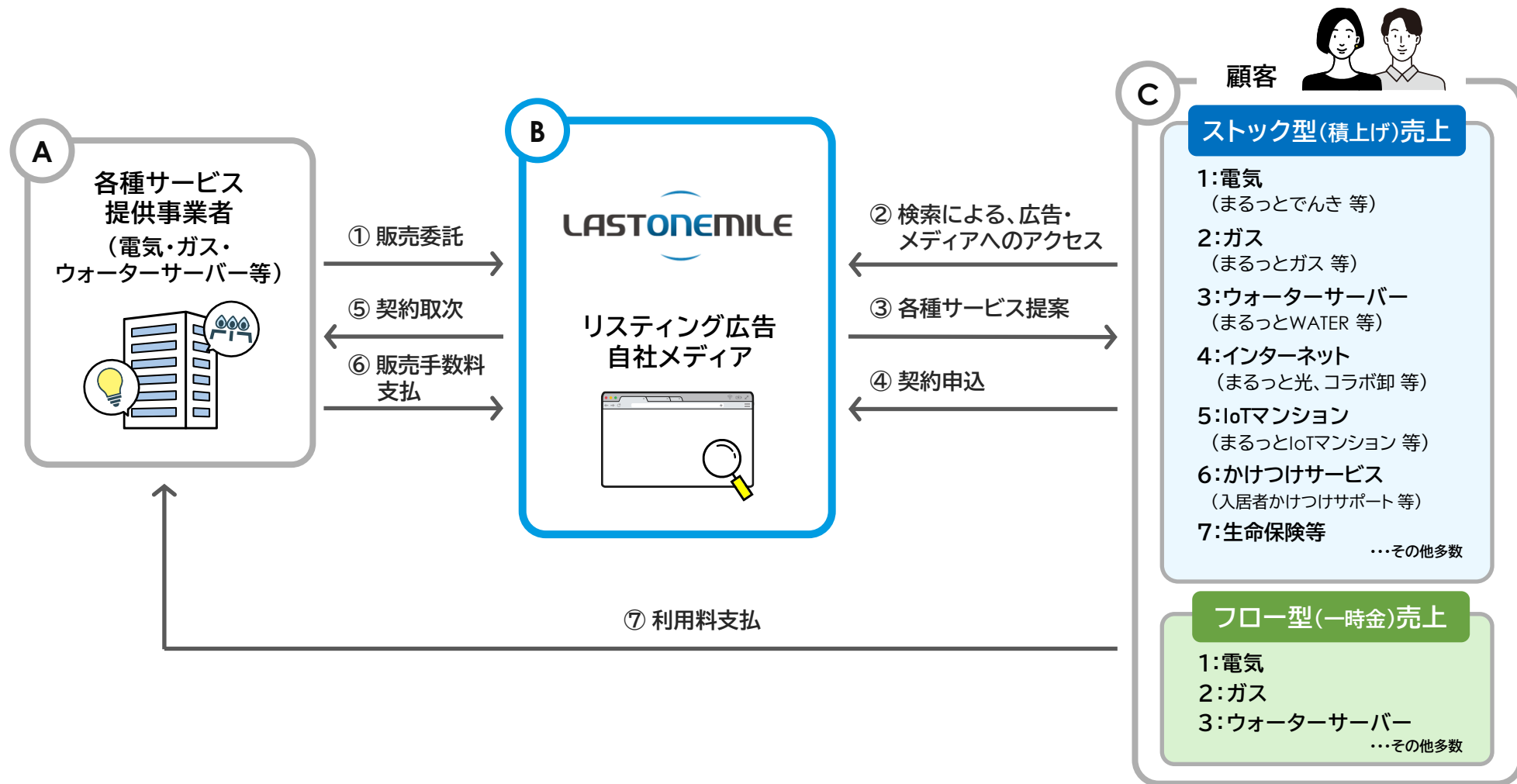
事業系統図4 - ホテル事業 -

ホテル事業とは、物件所有者から集客や清掃等の運営を成果報酬で受託する受託モデルと、物件所有者から借り上げ方式にて当社が事業オーナーとしてホテルの運営を行う直営モデルの2つのモデルを総称し行う事業です。



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