



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)

株式会社ラストワンマイル
(東証グロース: 9252)

経営理念 Management Philosophy

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

経済合理性のある判断とは「長期の営業利益がでるのはどちらか？」を判断基準にすることです。

営業方針 Business policy

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

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(※)。



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				既存会社				既存会社						
キャリア							M&A 9月	新規会社期間				既存会社				既存会社					
ベンダー								M&A 3月	新規会社期間				既存会社				既存会社				
HS								M&A 3月	新規会社期間				既存会社				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 (株)プレミアムビジネス サポート								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。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。

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



私の考える企業価値向上の大切なプロセスは、営業利益を出し続け、1株当たりの利益を最大化させることです。

当社の経営理念は、「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」です。経済合理性のある判断とは、短期的ではなく、長期的な利益につながる行動を選択することです。

これを追求することにより、企業価値の向上を実現できると考えております。

そのため当社は、営業利益や時価総額の向上を行使条件に紐づけたストックオプションを発行しており、私を筆頭に役員、従業員が常にそれを意識し、行使条件を達成できるよう日々の営業活動に取り組んでおります。

一般的な企業評価の指標は売上や営業利益率など様々であり、株価は常に変動するものですが、当社は営業利益を最大化することが最も重要であるという信念を持ち、企業価値を向上させ、株主の皆様への還元を実現できると確信しております。引き続き、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長 兼 CEO 渡辺 誠

当社が発行した時価総額または営業利益に紐づくストックオプションの概要

2025.8期中においては、第8回新株予約権(時価総額に紐づくストックオプション)及び、第9回新株予約権(営業利益に紐づくストックオプション)の行使はありませんでした。

時価総額に紐づくストックオプション

項目	発行決議日	行使条件(2028年1月31日まで)		結果	達成までの期間	株式報酬費用
		設定した時価総額	行使可能割合			
第8回新株予約権 (有償ストック・オプション)の発行	2023年1月13日	100億円	42%	2023年6月達成	5か月	11,495千円
		200億円	83%	—	—	—
		300億円	100%	—	—	—

営業利益に紐づくストックオプション

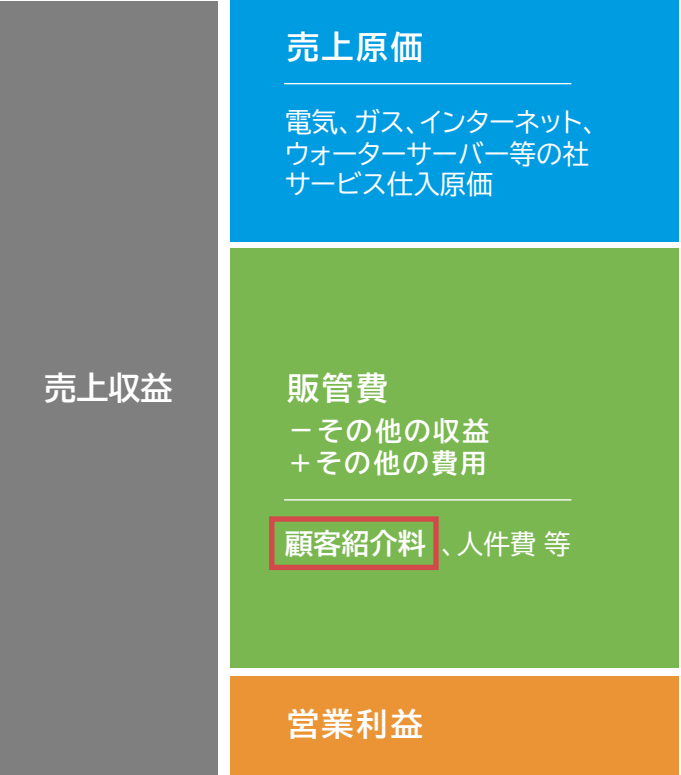
項目	発行決議日	行使条件(2028年8月期まで)		結果	達成までの期間	株式報酬費用
		設定した営業利益	行使可能割合			
信託型ストックオプションの 導入に伴う第三者割当による 第9回新株予約権の発行	2023年6月29日	1,000百万円	5分の2	2024年8月達成	1年2か月	64,165千円
		2,000百万円	5分の4	—	—	—
		3,000百万円	5分の5	—	—	—

直近実績(2025.8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

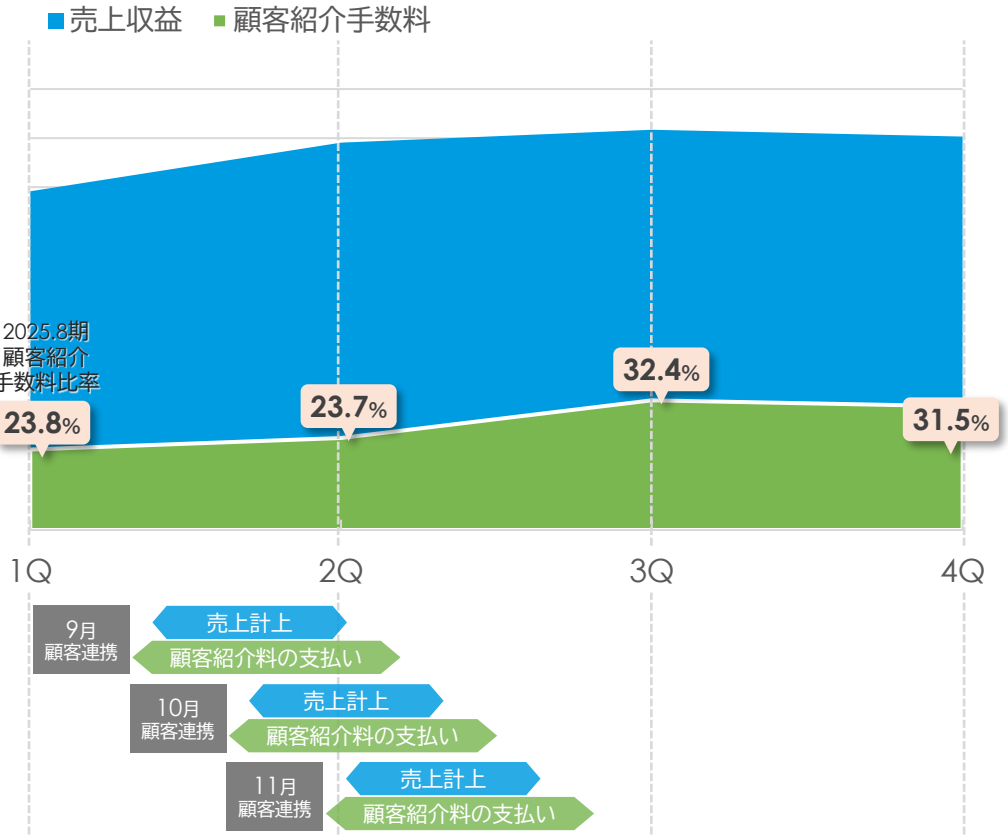
収益構造

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。



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。

2025.8期業績の達成状況

1. 2025.8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 (2024.8期)	11,771	941	903	825	825	349円49銭

2. 差異が生じた理由

2024.8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。

2025.8期の連結業績及び2026.8期の連結業績予想について

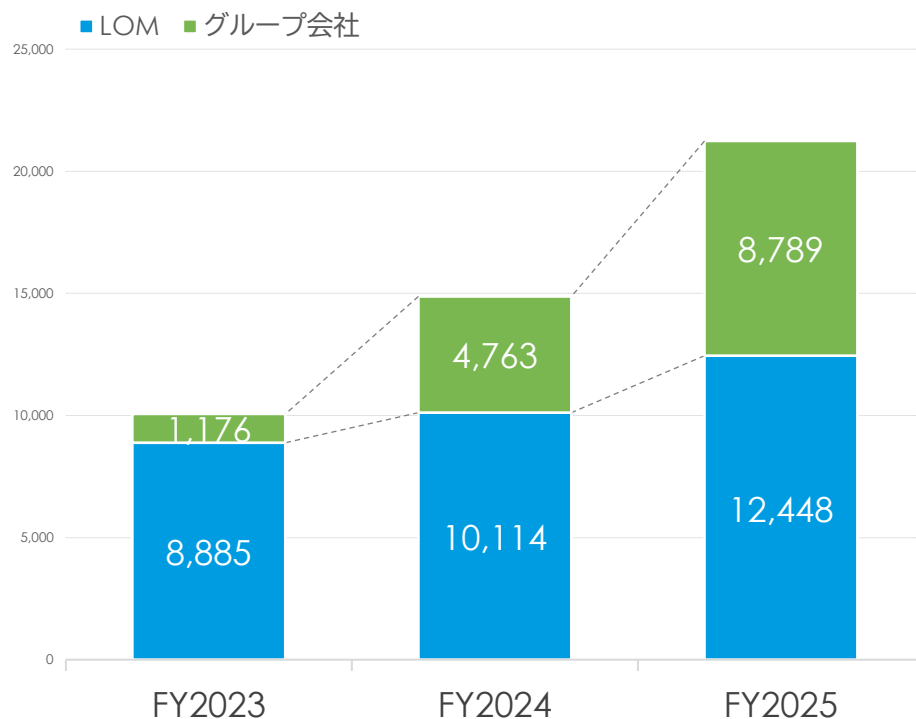
当社グループは、2024年11月28日に公表した中期経営計画の達成を実現することを重要な経営課題として認識しており、2024年11月28日公表時点では売上収益15,699百万円の計画としたが、2025.8期中にアライアンス事業におけるリード情報の積極的な拡大が進んだことにより、2025.8期の売上収益は15,510百万円で着地。このような状況を鑑み、2026.8期の売上収益予想は18,800百万円に、2027.8期の売上収益予想は22,000百万円上方修正。一方で営業利益については、前述の前提条件を達成に向け、可能な限りストック型収益の拡大に注力し、2027.8期の計画達成を視野に入れ、2026.8期は1,807百万円、2027.8期は2,208百万円のまま据え置き。

	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
2025.8期 実 績	15,510	1,150	1,126	674	674	252円16銭
2026.8期 業 績 予 想	18,800	1,807	1,807	1,126	1,126	414円15銭
増 減 率	21.2%	57.2%	60.5%	67.1%	67.1%	—

会社別 売上収益及び営業利益推移(単位:百万円)

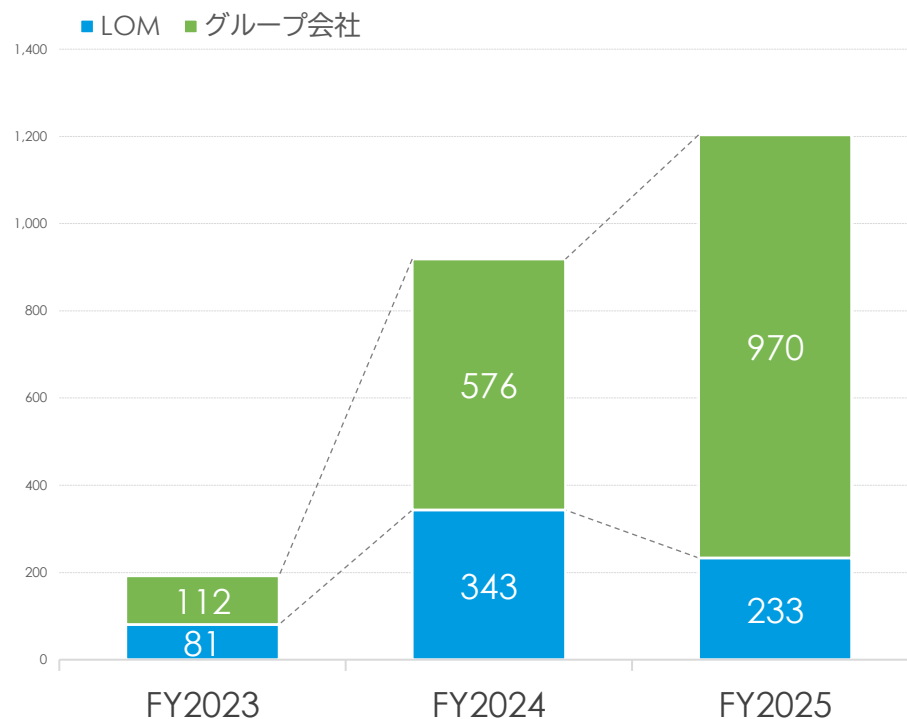
売上収益 (単位:百万円)

LOM及びグループ会社の既存事業は順調に推移し、2022.8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)

2025.8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2026.8期においては、2024.8期の営業利益額を上回る水準で増益を見込む。

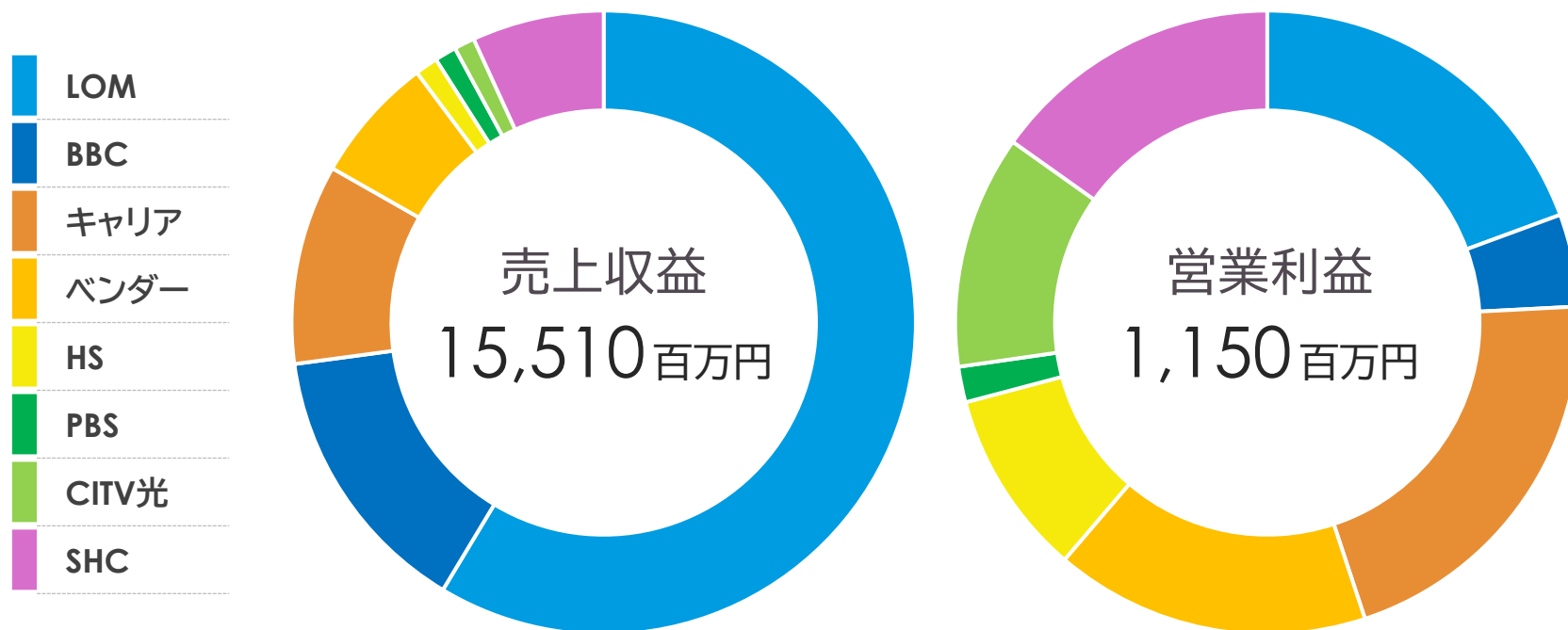


※1:このページでは、内部取引等を含む個社別の業績を集計して表示しているため、連結業績数値とは差異が生じる。 ※2:上記数値は未監査。

※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。

主力事業の伸長とM&Aによる相乗効果により、**2025.8期は過去最高益を更新**

- 2025.8期において、売上収益シェアは既存会社が約81.7%、新規会社は18.3%。
営業利益シェアは既存会社が約42.4%、新規会社が57.6%。
- 上場関連費用及び子会社の株式報酬費用は親会社であるLOMにて計上。
- テルベルは2026.8期より業績寄与。

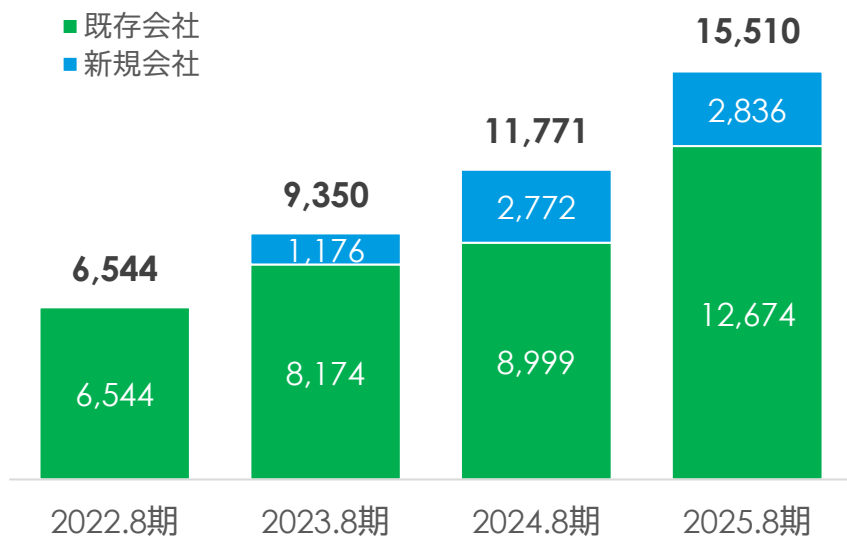


M&Aによる業績寄与

2022年7月から2025年9月にかけて、自己株式の取得、株式交換を含め約31億円の投資を行い8社のM&Aを実施。これらの投資効果及び主力事業の成長の結果により、2025.8期の業績は売上収益15,510百万円(前年同期比31.8%増)、営業利益1,149百万円(前年同期比22.2%増)となった。

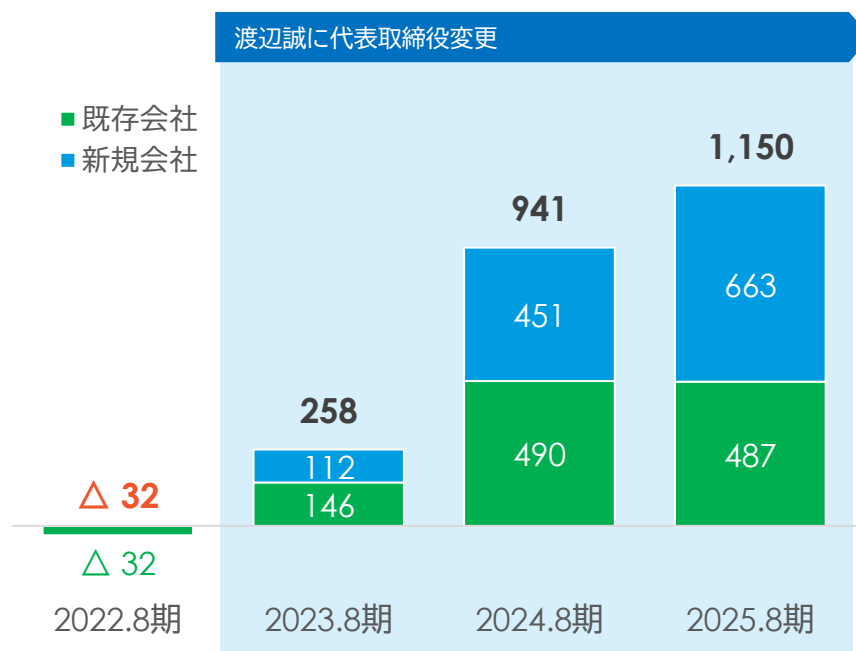
	2022.8期	2023.8期	2024.8期	2025.8期
既存会社	LOM	LOM	LOM、BBC	LOM、BBC、キャリア
新規会社	—	BBC	キャリア、バンダー、HS、PBS、CITV光	バンダー、HS、PBS、CITV光、SHC

売上収益



2025.8期は中期経営計画を達成

営業利益



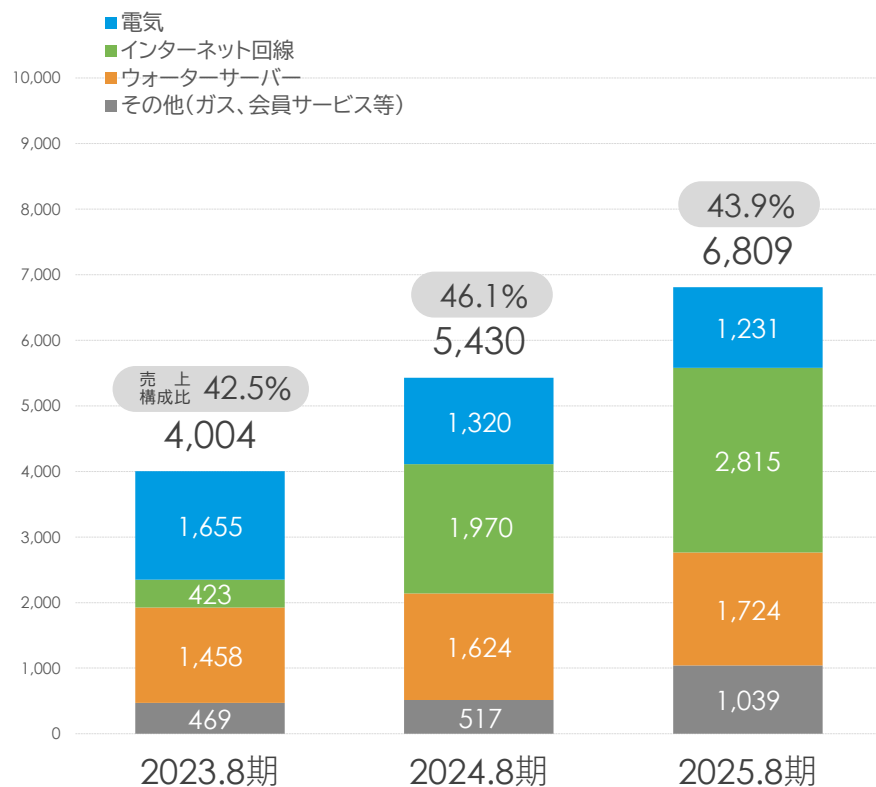
過去最高益を連続更新

※2022.8期は日本基準の営業利益を記載。2023.8期以降はIFRSの営業利益を記載。

主要KPI(ホテル事業以外):ストック型売上推移(単位:千円)

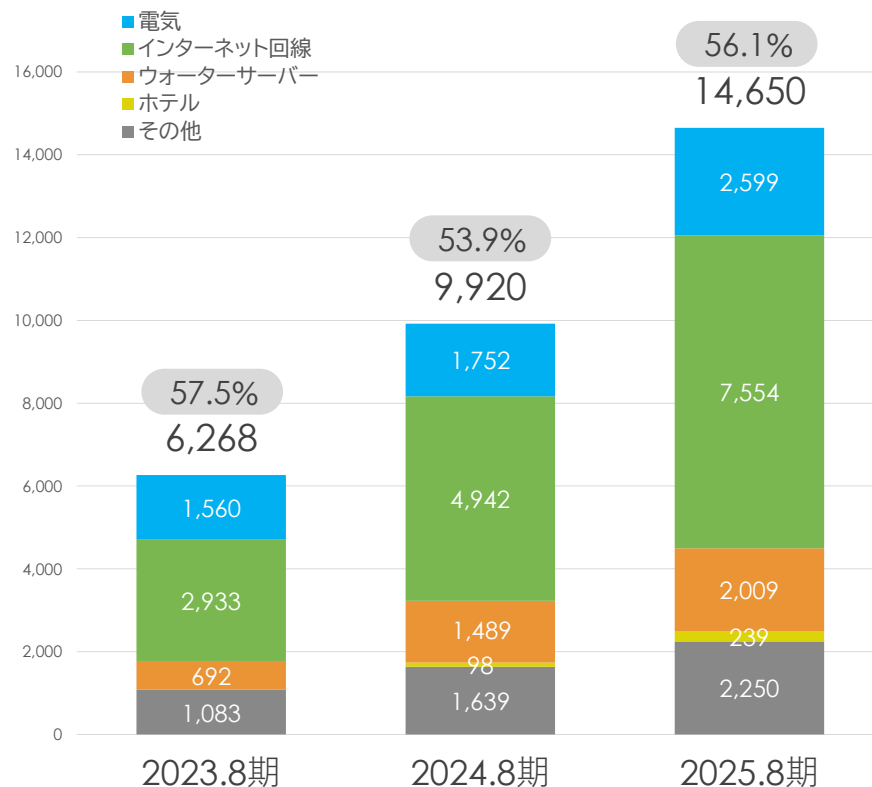
ストック型売上 (単位:百万円)

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。

基本方針

ストック型フロー型に捉われず長期的な営業利益を獲得できるサービスを販売していく

商材名	売上種別	近年の傾向と今後の方針
電気	ストック・フロー	他社サービス取次において獲得できる販売手数料(フロー型売上単価)が上昇傾向にあるため、他社サービスを積極的に獲得。 LOMはBtoC、グループ会社はBtoBを主軸に販売数を増加させていく。
インターネット回線	ストック・フロー	販売先の種別として、個人向けとマンションオーナー向け(集合住宅向け無料インターネット)があり、どちらの獲得もグループ全体で伸長。また、M&Aによってエリア拡大と多様な販売手法を獲得したことで、大幅成長。 事業間シナジーを活かしたクロスセルを行い、さらなる成長を目指す。
ウォーターサーバー	ストック・フロー	基本方針に基づき、利益の最大化を図り、直近ではフローの獲得が増加。当社大株主であるプレミアムウォーターホールディングスとの提携により安定的に成長。 アライアンス事業の拡大とともに成長を見込む。
ホテル	フロー	現在は受託モデルのみの売上獲得。不動産ネットワークにより部屋数を拡大中。 26.8期中に直営モデルを開始予定。引き続き不動産ネットワークを活かし、両モデルの物件・エリア拡大を目指す。
その他	ストック・フロー	特に防犯カメラレンタル及び住生活における設備のトラブル解決会員サービスが増加。 インターネット回線やウォーターサーバーに付帯するサービスも堅調。 事業間シナジーを活かしたクロスセルを行い、さらなる成長を目指す。

中期経営計画及び成長戦略

(2025.8期-2027.8期)

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。

成長戦略

結果

1. 主力事業

① 各主力事業の拡大

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。事業間のシナジーが強化され、不動産事業者向けの総合的なソリューションサービスに成長。

② M&Aによる規模拡大

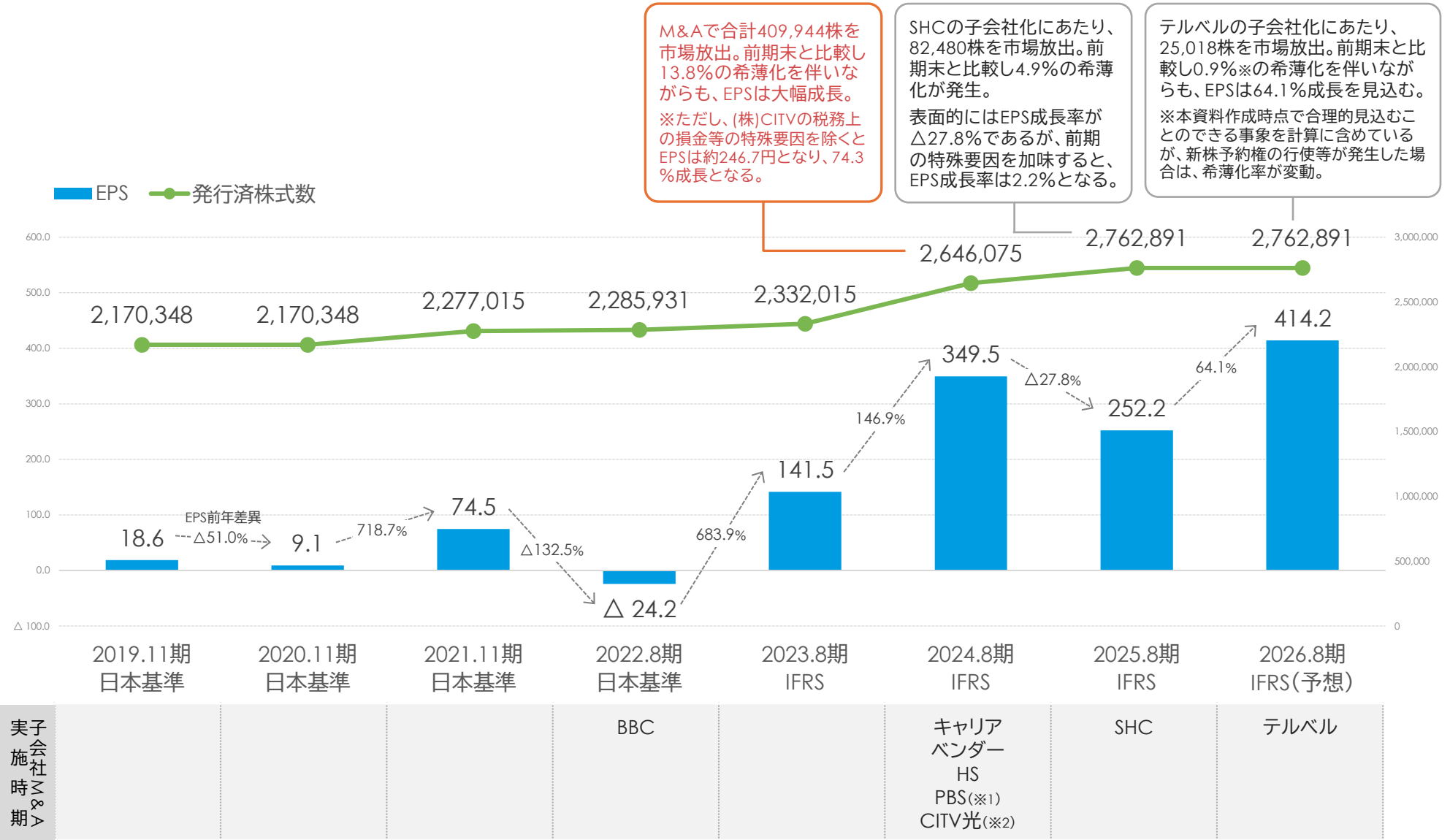
2025.8期によりグループ参画したSHCが、アライアンス事業及び集合住宅向け無料インターネット事業において増収増益に大幅貢献。

2. 新規事業

① M&Aによる新規領域への進出

新規領域におけるM&Aの実施はなし。

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(2023.8期以降)

当社グループは、成長戦略として積極的なM&Aを行っていくことを中期経営方針として掲げており、これまで現金によるM&A、株式交換によるM&Aを積極的に実施。今後についても、市場環境及び、財務状況を総合的に勘案し、引き続きM&Aを成長戦略の重要な柱として推進していく方針。

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	バ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
2025年9月11日 (※2)	取得	32,054株	76,202株	株式併合に伴う端数株式の取得

【注記】

- 1. 下記については未記載
 - ① 株主からの端株買取請求及び買増請求
 - ② 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)
- 2. 2025年10月15日開示の2025年8月期通期決算説明資料において、「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」のとおり、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)」と記載しておりましたが、正しくは2025年9月11日付けで32,054株を全て取得完了しております。

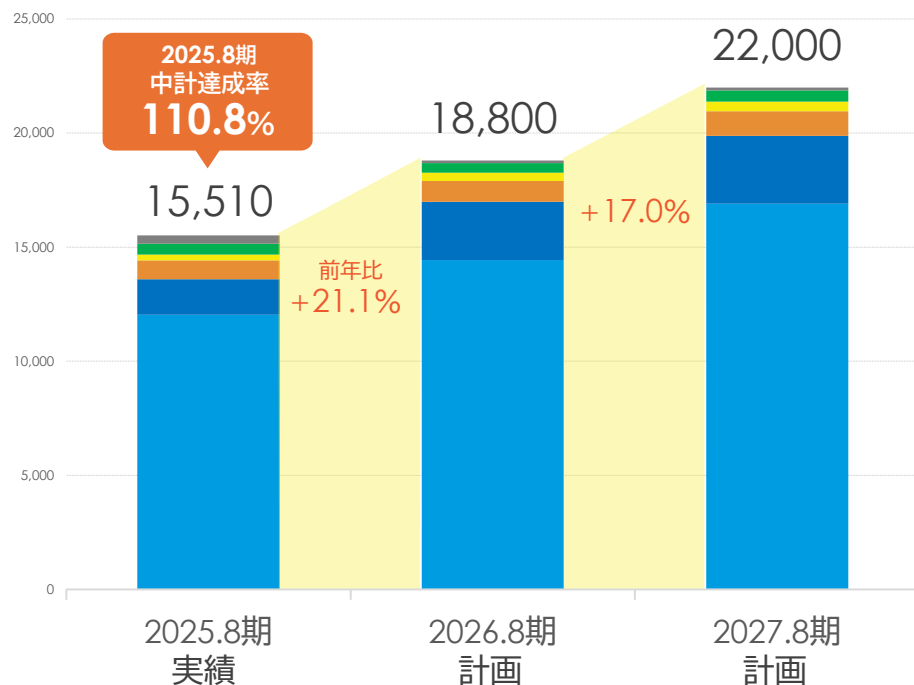
中期売上収益・営業利益予想(2025/10/15更新)

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

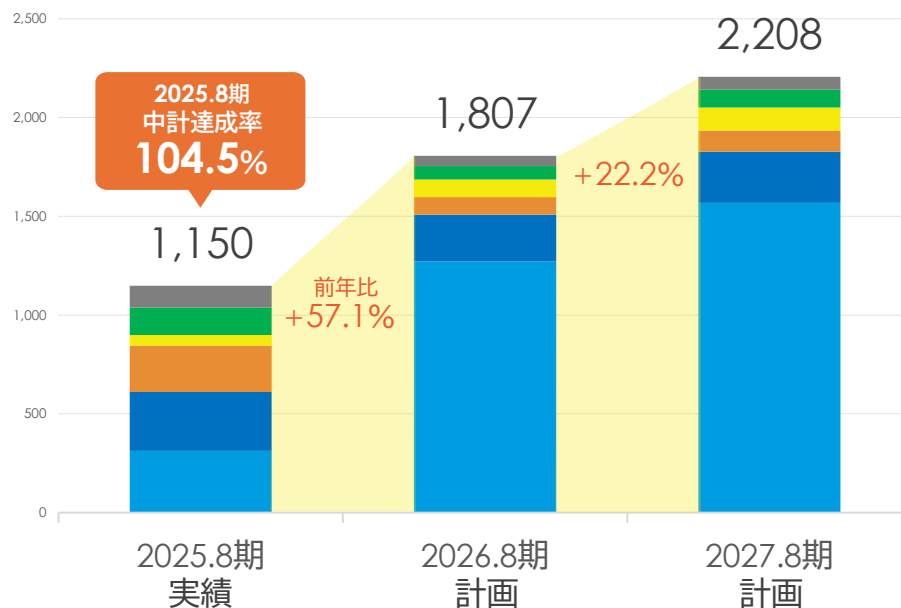
売上収益 (単位:百万円)

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

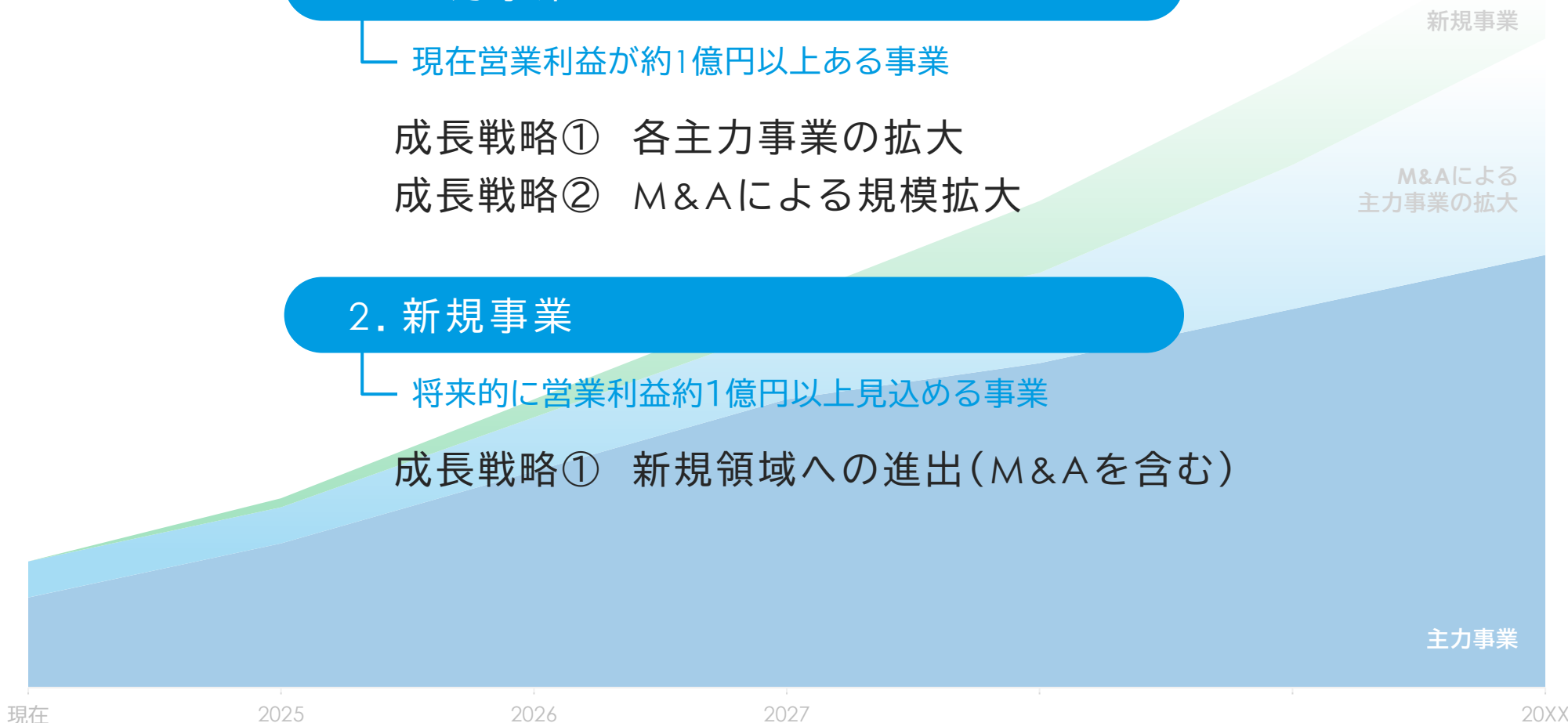
成長戦略① 各主力事業の拡大

成長戦略② M&Aによる規模拡大

2. 新規事業

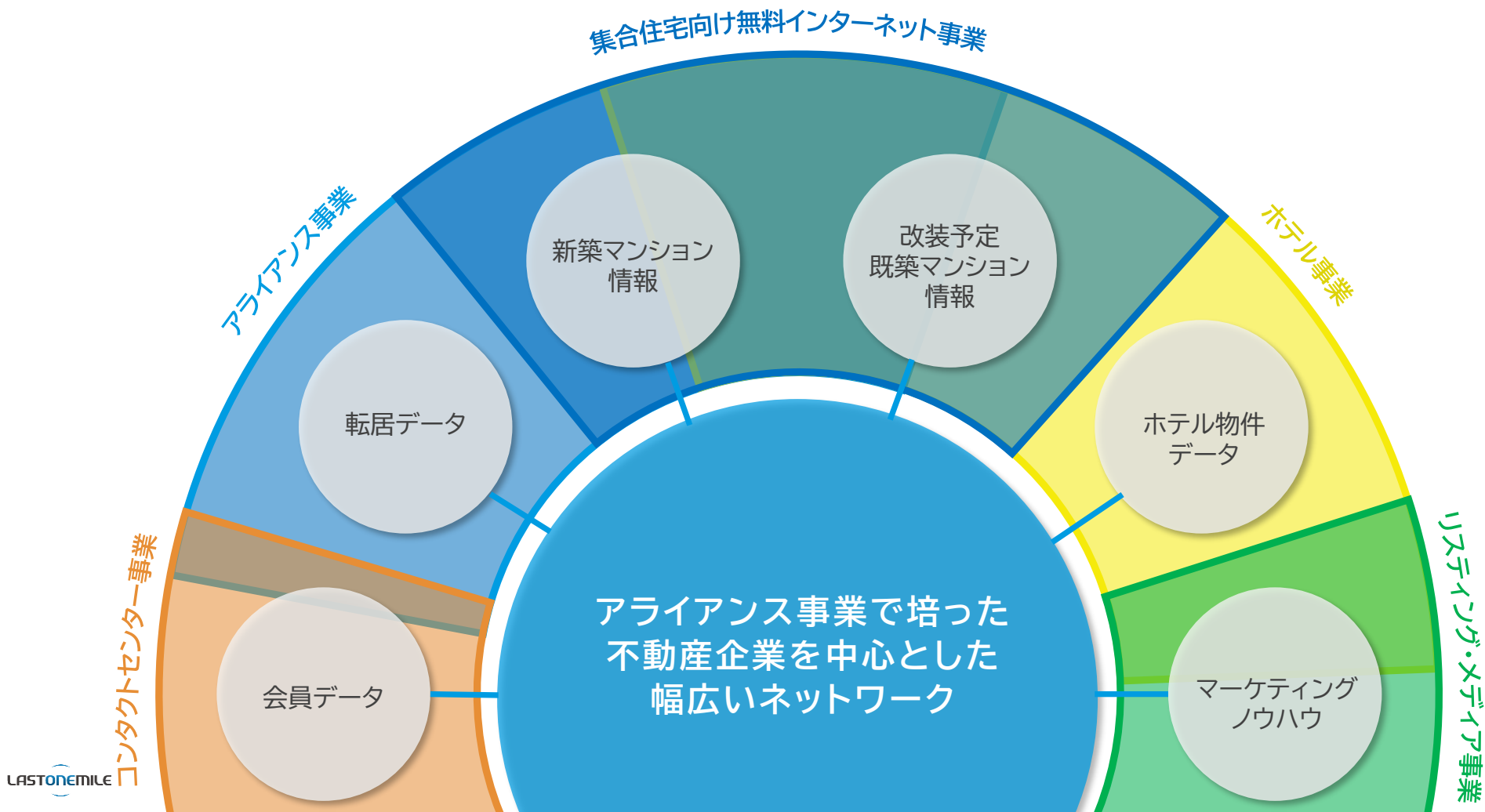
— 将来的に営業利益約1億円以上見込める事業

成長戦略① 新規領域への進出(M&Aを含む)



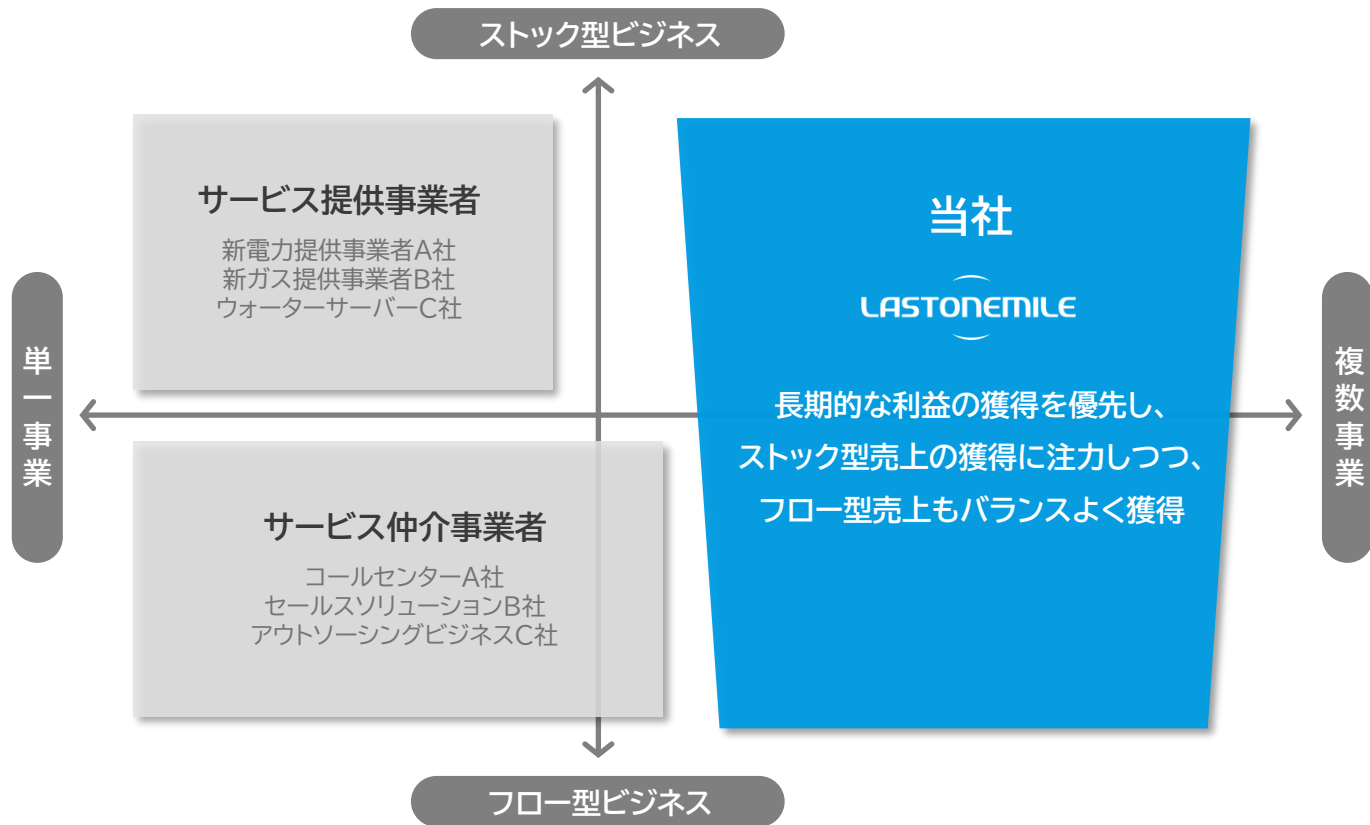
当社事業の強み：主力事業間のシナジー

アライアンス事業のネットワークをベースに様々なデータ、ノウハウを
他事業へ展開し、各事業のシナジーを最大化
全事業をワンセグメントとして不動産事業者向けの総合的なソリューションサービスを提供



当社の強みとポジショニング

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、独占的に販売しております。また、今後は長期的な利益を獲得すべく、ストック型売上の獲得に注力して参ります。



当社の強み

1.マーケティング力

当社は、広く認識されているマーケティングのフレームワーク、LOMが独自に積み上げてきたノウハウ、グループ子会社から吸収したマーケティングノウハウ等、これらを融合させた唯一無二のマーケティングカンパニーです。

2.組織的な経営の推進

常識、慣習にとらわれず、目的達成のための「経済合理性のある判断基準」を全従業員に浸透させることで、経営幹部層はもちろん、現場レベルで各種決裁、業務プロセス改善等が行える体制を構築しております。

3.市場を創出する力

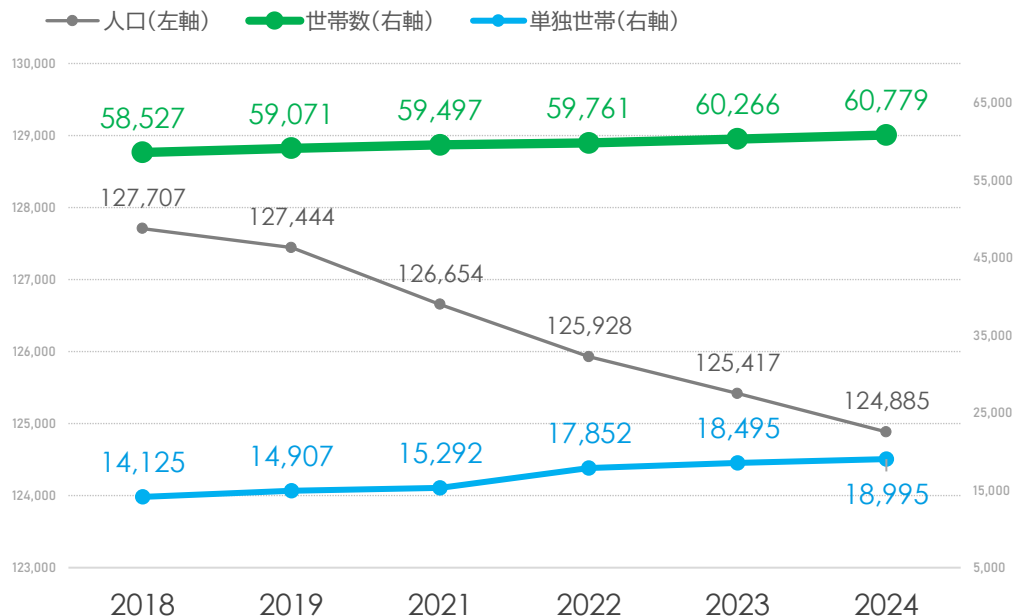
業種業態にこだわらず、あらゆる商品を世の中にまだない販売の手法を考えて新たな市場(ブルーオーシャン)を構築し、独占的に販売することで、新たな利益を生み出しております。

1. 主力事業 事業別成長戦略 ①アライアンス事業

市場規模

アライアンス事業は、アライアンス先である不動産管理会社や仲介会社、その他顧客を保有する企業からの見込顧客が流入経路であり、その市場規模は全国の世帯数×サービス数となる。アライアンス先を拡大し、見込顧客数を増加させながら、サービスを拡充し1世帯当たりへの提供サービス数を増やすことで、マーケットの規模を限りなく創造することが出来る。

日本の人口と世帯数の推移（単位：千人、千世帯）



※出所：人口・世帯数→政府統計の総合窓口(e-Stat) (<https://www.e-stat.go.jp/>)「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」、単独世帯→政府統計の総合窓口(e-Stat)「国民生活基礎調査」※2020年は調査の実施がないため、省略しております。

当社の強み・競争優位性

- 提携しているアライアンス企業との強固なリレーションシップ
- システム構築などによる徹底的な管理と営業品質の可視化等の付加価値を提供することで、他社との手数料価格競争の波にのまれない。

成長戦略

収益拡大方式

世帯数(アライアンス企業数)×提供サービス数

①アライアンス先の拡大、提携強化

現在は不動産・引越し・管理会社が多いが、見込顧客を持つ異業種の企業とも提携することで、新生活とは違う新たなマーケットを開拓する。

②提供サービス数の拡大

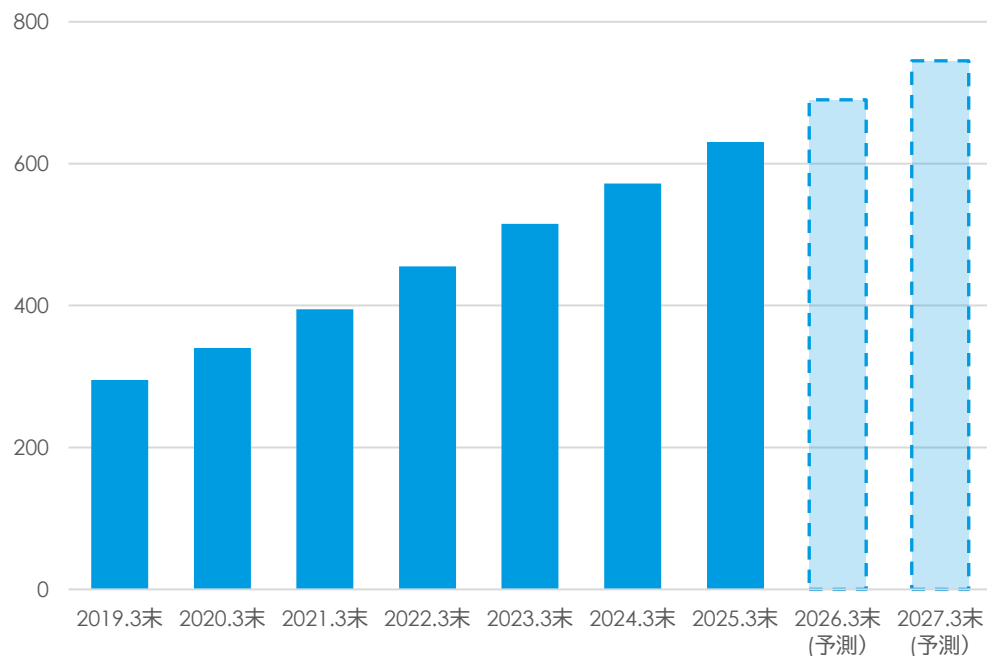
①に伴い、新たなマーケットの顧客層に合わせクロスセルを行い、1世帯当たりの提供サービス数を増加させることにより顧客単価を増加させる。

1. 主力事業 事業別成長戦略 ②集合住宅向け無料インターネット事業

市場規模

2025年度以降は既築賃貸物件への導入が横ばいで推移する一方、新築物件の竣工が安定的に進み、全戸一括型インターネットサービスの採用率が継続的に高まっていくとみられる。純増戸数も2024年度は55.2万戸で前年度の61.5万戸から6.3万戸減少したが、今後も新築物件を中心に一定の規模の導入が維持できれば、緩やかに回復する見通し。

全戸一括型マンションISPによるサービス提供戸数の推移
(単位:万戸)



※出所: 株式会社MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」(2025年3月末)

当社の強み・競争優位性

M&Aにより拠点が増えたことで主要都市へのアプローチが強化できた。LOMは首都圏の更なる強化、バンダーは九州・関西地区、SHC及びテルベルは中部地区をそれぞれ中心に拡大している。



成長戦略

収益拡大方式

契約戸数×(メインサービス+オプションサービス)

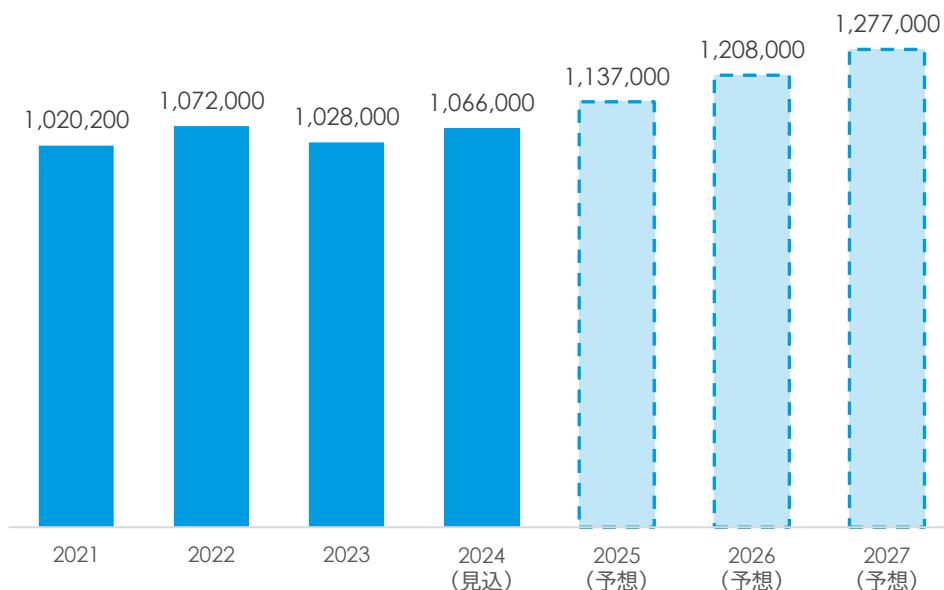
- ①アライアンス事業とのシナジーによるシェア拡大
アライアンス事業で提携している管理会社からの紹介で、毎月新規の獲得があるため、安定した拡大が見込める。
- ②新たな提携先の拡大
デベロッパーとの提携を強化していくことで、拡大スピードの向上が見込める。
- ③拠点数拡大
M&Aで拠点を拡大、中期的に主要都市部を中心に獲得していく方針。

1. 主力事業 事業別成長戦略 ③コンタクトセンター事業

市場規模

コンタクトセンター事業が属するコールセンター業界市場は、コンタクトセンター事業者においても多様化するニーズに対応するためのIT化、システム強化、応対品質の向上が求められる。2023年度はコロナ特需の反動が大きく影響し、4.1%減の1兆280億円とダウン、2024年度は3.7%増の1兆660億円となる見込み。また、2023年以降年平均成長率3.6%で推移し、2027年度には1兆2770億円の市場となると推定される。

コンタクトセンター（業務委託＋派遣）市場推移（単位：百万円）



※出所：デロイト トーマツ ミック研究所 BPO総市場の現状と展望2023 コンタクトセンター＆フルフィルメントサービス

当社の強み・競争優位性

- 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実現。コンタクトセンター市場の同業他社から自社で対応しきれない業務部分の受注を獲得。
- 独自の教育プログラムとクライアントとのリアルタイム情報連携システムにより、他社との差別化を図りながら、クライアントの総合的なニーズに応えることが可能。

成長戦略

収益拡大方式

- A: コール単価×コール数(クライアントがもつ顧客数)
- B: 会員サービスの保有会員数の増加

- ①アライアンス事業とのシナジーによるシェア拡大
アライアンス事業で提携している管理会社からの紹介で、毎月新規の獲得があるため、安定した拡大が見込める。
- ②新たな提携先の拡大
①以外の多くの会員を保有する企業との提携を拡大する。
- ③品質向上

徹底したIT化の推進により、顧客対応品質を可視化することで、数値的に対応能力を管理。対応品質を向上し続けることで、クライアント満足度につながり、クライアントとの関係強化を図る。

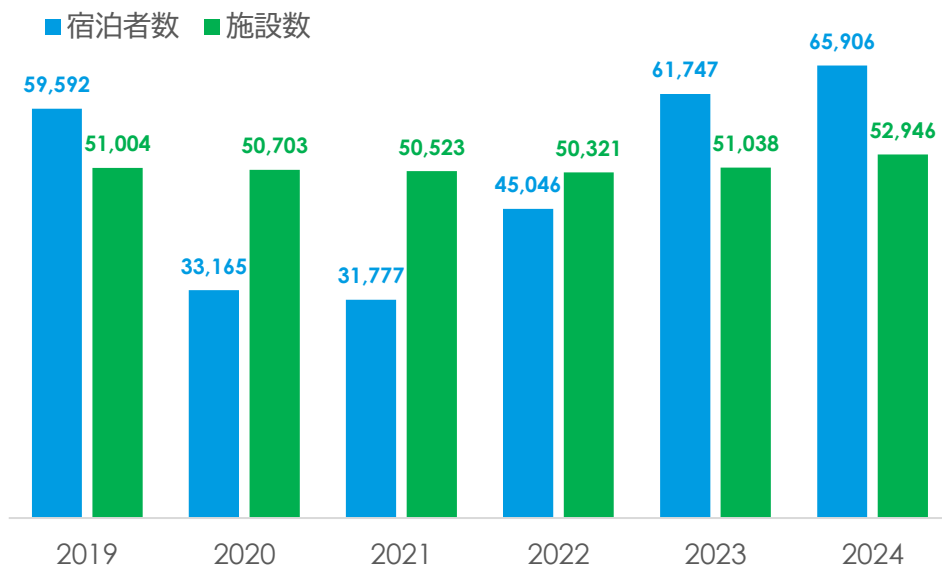
1. 主力事業 事業別成長戦略 ④ホテル事業

市場規模

ホテル事業が属するホテル市場においては、為替動向や、台風・地震等の自然災害や感染症による営業縮小リスクもある。一方でコロナ禍からの回復基調が続いており、国内外の旅行需要が増加。特にインバウンドの増加が顕著となっておりホテル市場の活性化につながっている。2024年以降は外国人の観光需要が重要と言われており、観光庁もインバウンド需要を回復するための取り組みを加速させる中、コロナ禍以降、簡易宿泊所や下宿を除いた、ホテル・旅館の営業施設数は、ここ数年微減傾向にあり、売り手市場となっている。

延べ宿泊者数及び旅館・ホテル営業施設数

(単位:延べ宿泊者数⇒万人泊、旅館・ホテル営業施設数⇒施設)



※出所:延べ宿泊者数及び旅館⇒観光庁 宿泊旅行統計調査、ホテル営業施設数⇒令和6年度衛生行政報告例の概況

当社の強み・競争優位性

- ・ 集合住宅をホテルに転用するノウハウを有しており、賃貸需要（マンスリーマンション需要）も取り込むことができ、収益が安定する。
- ・ マンションタイプかつ無人運営のノウハウを持つ競業が少ない。
- ・ 無人運営を行っているため、人材不足が成長を阻害することがない。
- ・ 札幌、福岡、沖縄に拠点があることで、広範囲で案件が受託可能である。

成長戦略

収益拡大方式

客室数×単価×稼働率

①エリア及び拠点数の拡大

現在有している拠点を軸に、首都圏・関西・中部地区を中心に拡大。

②新たな提携先の拡大

今期より不動産開発デベロッパーとの提携を進めており、建設予定物件の収支計画から提案することで安定した新規ホテル運営受託を請け負う。

③集合住宅向け無料インターネット事業とのシナジーによるシェア拡大

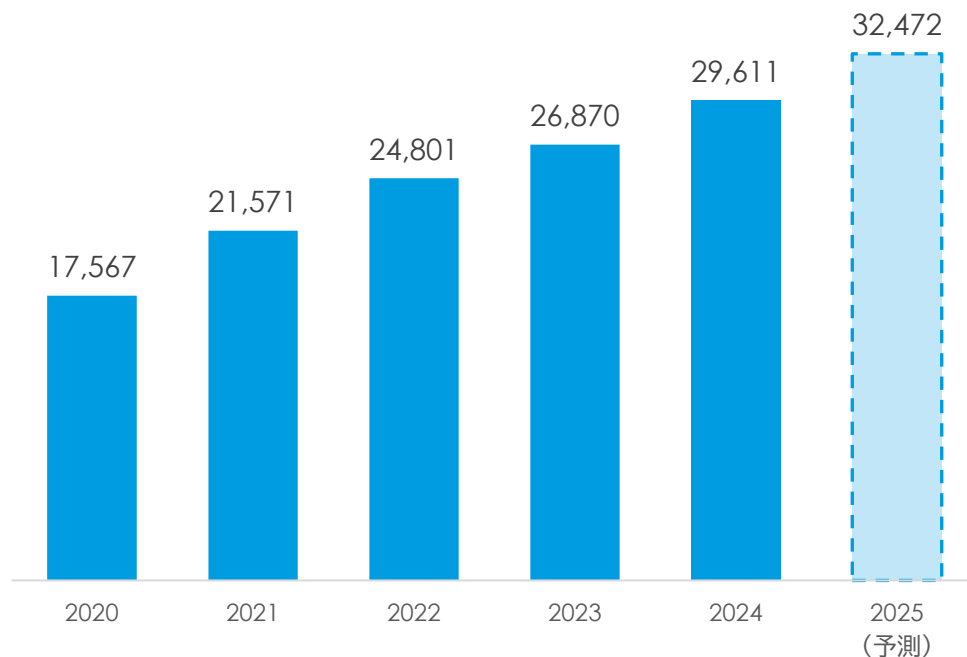
インターネット設備の導入が必須である民泊事業において、既存取引不動産オーナーに宿泊業の運営という新しい提案が可能になり、拡大が期待できる。

1. 主力事業 事業別成長戦略 ⑤リスティング・メディア事業

市場規模

リスティング・メディア事業が属するインターネット広告市場は、コネクテッドテレビ(インターネット回線に接続されたテレビ端末)、スマートフォンの普及、動画配信サービスの普及等を背景として毎年緩やかな成長を続けている。有形・無形を問わず幅広い商品・サービスがインターネットを通じた電子商取引により行われており、その取引量は年々増加傾向にある。

インターネット広告媒体費総額の推移(予測) (単位:億円)



※出所:株式会社電通「2023年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

当社の強み・競争優位性

- WEB上の手順のみで完結する手法が主流となっていて、そこで課題となっている顧客の手間を他主力事業で培ってきたノウハウを活かして解消し、高い成約率につなげることができる。
- 流入はWEBであるものの、顧客のITリテラシーに関わらず、あらゆるコミュニケーション手法を活用することで他社で離脱してしまう顧客層も獲得できる。

成長戦略

収益拡大方式

サイト数×流入数×成約率

①取扱いサービスの充実化によるサイト数の増加

他社では販売が困難なサービス・物であっても、当社の強みを活かすことで、業種業態に縛られることなく販売が可能のため、あらゆるサービスを提供し、サイト数を増加させる。

②他社からの広告運用コンサルフィーの獲得

現在はサービス提供事業者からの販売手数料が主な収益であるが、今後は他社からの広告運用の受託を行い、運用コンサルフィーでの収益を獲得する。

M&A基本方針

- 投資判断は「1株当たりの利益の最大化」に寄与することが大前提として行う。
- 営業利益が約1億円以上見込める企業・事業が対象とする。
- 投資回収期間は概ね5年見込みとする。
- ビジネスモデルのみならず、社長・従業員との相性や企業風土も重要な判断材料とする。

主力事業に関するM&A戦略

- 収益拡大のみならずBCP対策の一環として、拠点数の拡大等によるリスク分散も同時に目指す。
- 同業他社に対するアプローチを図ることで領域の拡大を目指す。
- 不動産管理会社等、シナジー効果が高く、保有していないノウハウにより収益拡大を見込める企業に対してアプローチを図る。

新規事業に関するM&A戦略

- 事業の多角化によるリスクの分散を目指す。
- 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。

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。経営企画室長として、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

会長室長として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SHC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

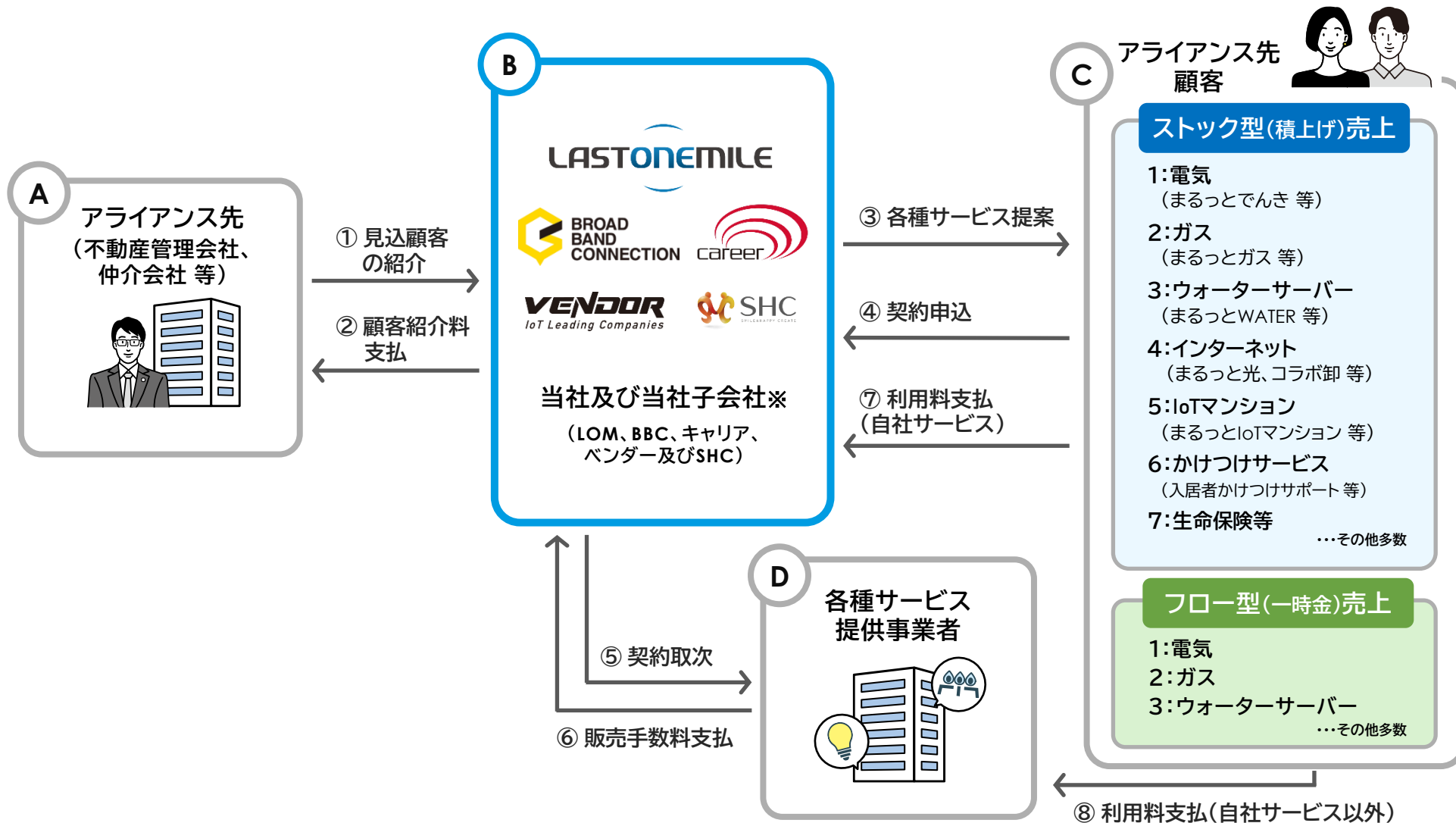
取監査等委員である取締役(社外)

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。

※ 2025年8月末時点

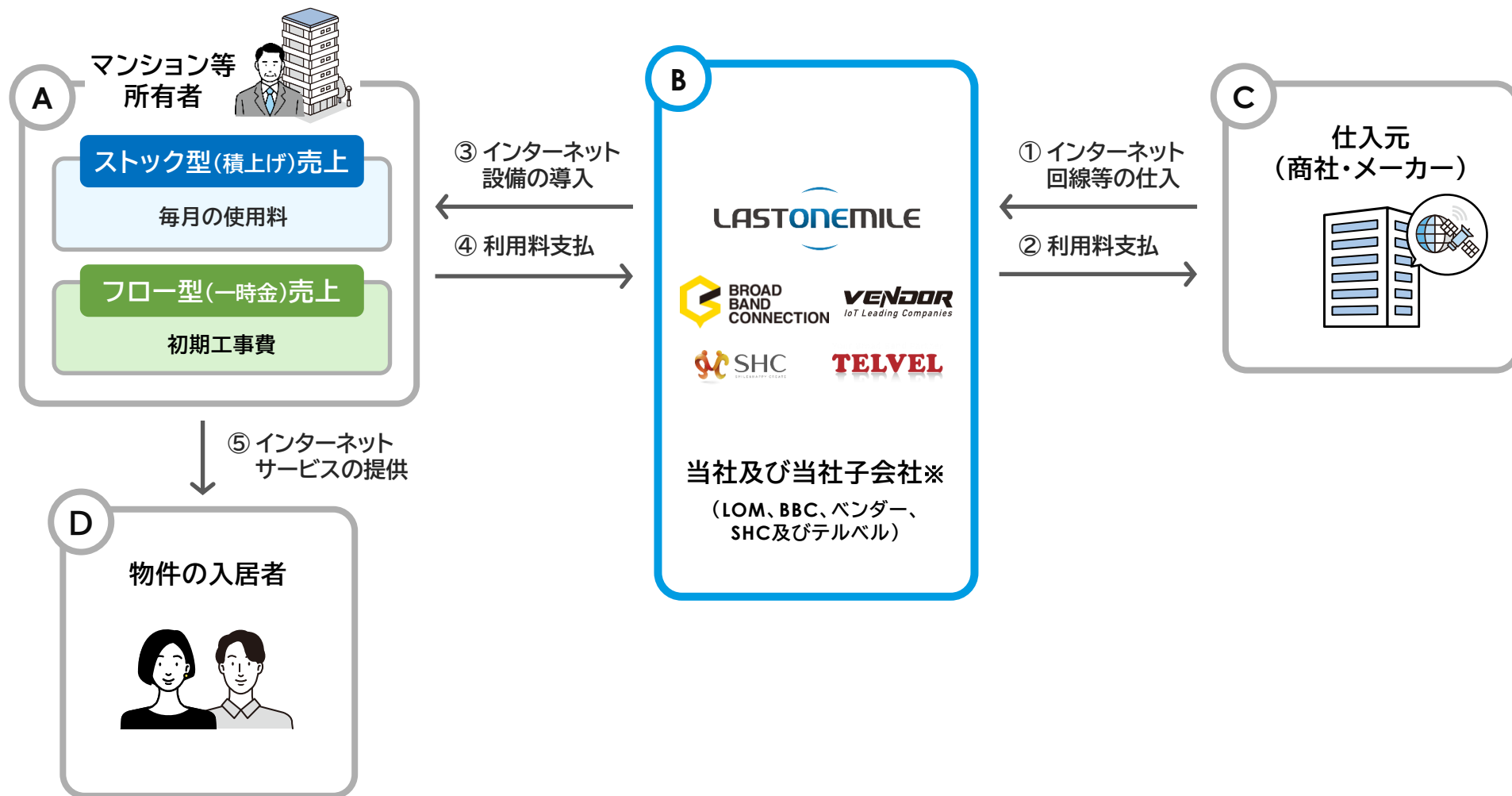
事業系統図1 – アライアンス事業 –

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。



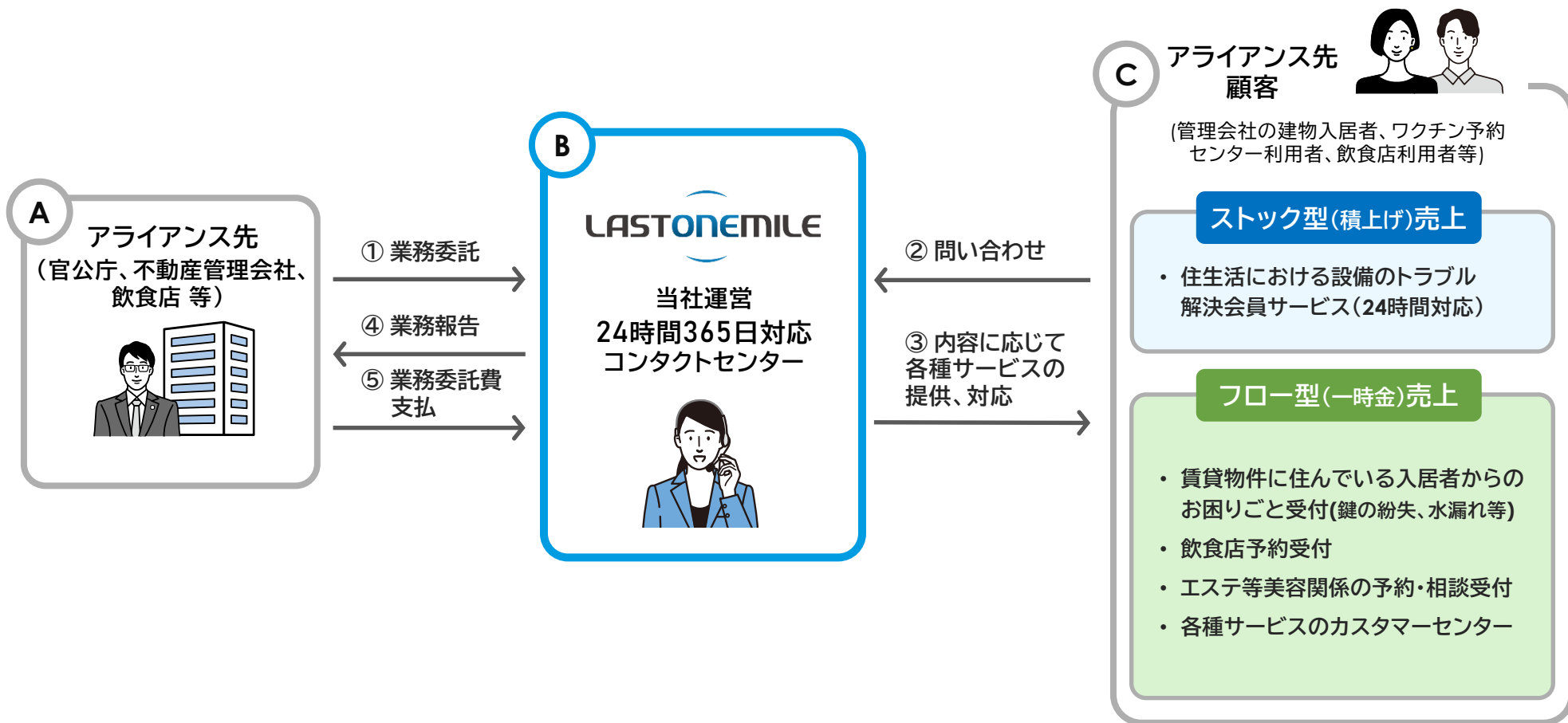
事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

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。



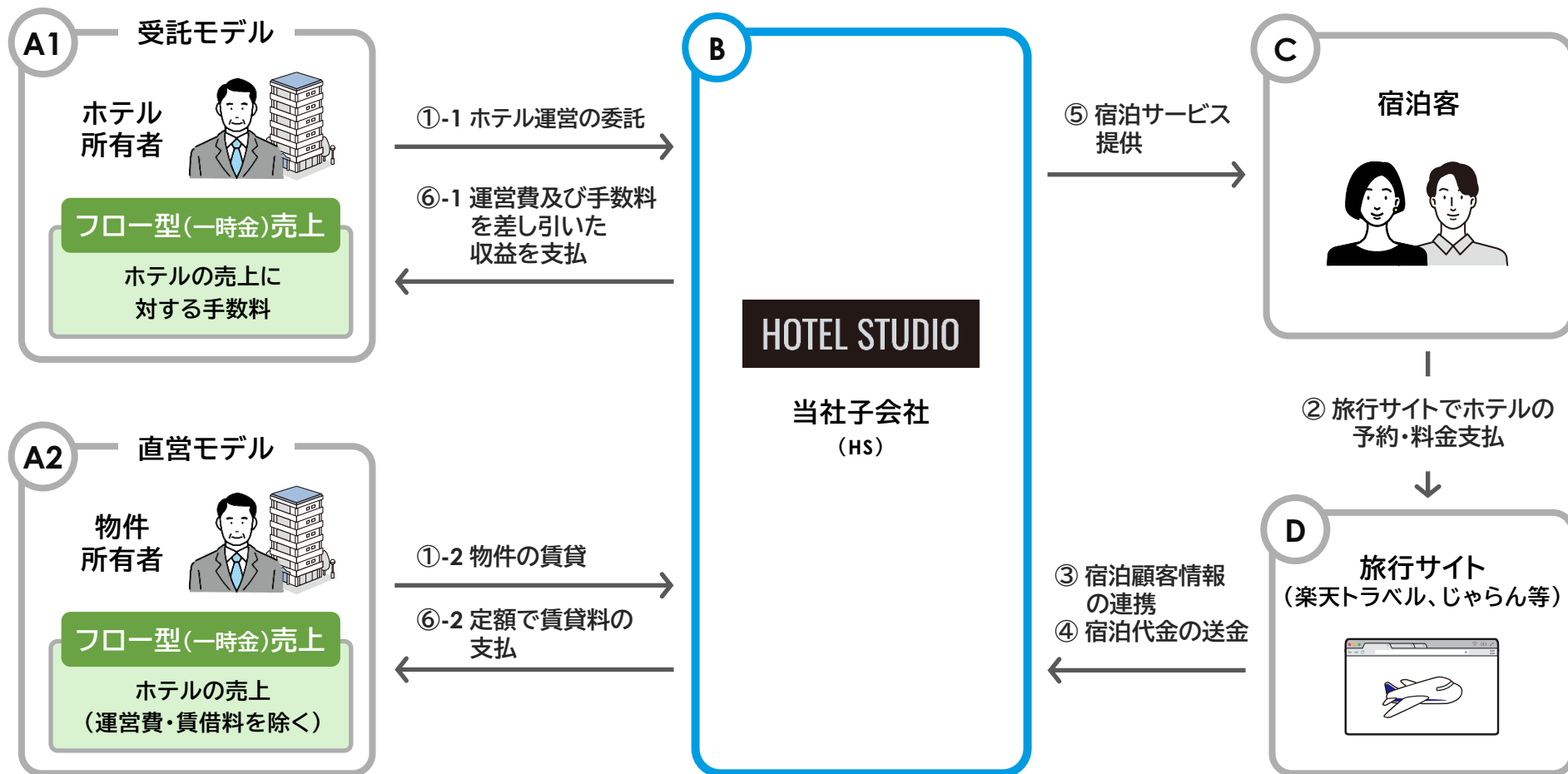
事業系統図3 -コンタクトセンター事業-

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。



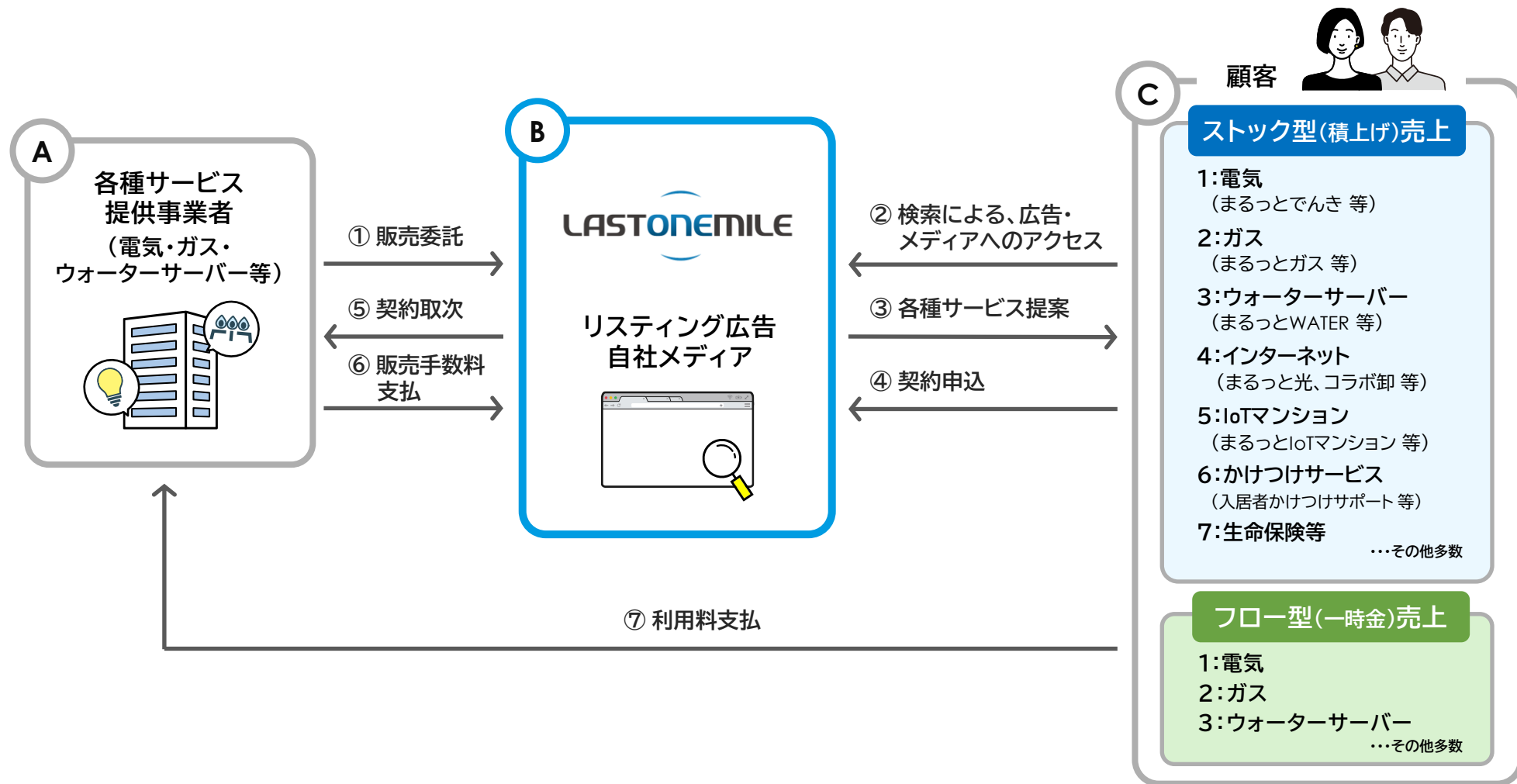
事業系統図4 - ホテル事業 -

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。



取り扱いメインサービス一覧

種別	No	対 象		自社サービス	サービス名	種別	No	対 象		自社サービス	サービス名	種別	No	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	9	○			auひかり	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	10	○			NTTSOHO	その他	8	○			スマートロック(玄関キー)
電気	3	○			関西電力	回線	11		○		光コラボレーション卸事業	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	CC	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	CC	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	CC	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	○			Looopでんき	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	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	CC	17		○		モラルクレーム解決コールセンター「住生活110」	その他	28	○			カラオケレンタル(DAM)
回線	3	○			Softbank光	その他	1	○	○		まるっとIoTマンション	その他	29	○			カラオケレンタル(JOYSOUND)
回線	4	○			SO-net光	その他	2	○			まもりんぐ	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	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	31	○			防犯カメラ
回線	6	○			BIGLOBE光	その他	4		○		インターネット無料マンション	その他	32	○			弱電工事
回線	7	○			OCN光	その他	5		○		宅配BOX	その他	33	○			家族信託(株ファミトラ提供)
回線	8	○			J:COM NET	その他	6		○		集合ポスト	その他	34	○			生命保険・損害保険

※WTS・・・ウォーターサーバーの略、回線・・・インターネット回線の略、CC・・・コンタクトセンターの略

認識するリスク

主なリスク		顕在化の可能性	時期	影響度	対応策
内部管理体制について	当社グループは、今後の事業運営及び事業拡大を図るにはコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であると認識しており、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、各社内規程及び法令遵守を徹底してまいります。事業拡大に合わせ内部管理体制を充実、強化させていく方針でございますが、事業規模に適した内部管理体制の構築に遅れが生じた場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社グループは、財務報告に係る内部統制に関しまして、その重要性を認識して取り組んでおります。前連結会計年度において、一部経費の計上漏れ及び連結財務諸表作成過程における誤った処理の実施があり、内部統制が有効に機能していないと判断しましたが、当連結会計年度においては、経費に係る計上手続きに対する包括的なモニタリング機能の強化、適切な経理業務に必要な専門知識を有した人材の補充等の組織体制の見直しを図り、内部統制は有効に機能していると判断しております。今後も引き続き内部統制のより一層の改善に努め、内部統制の有効性を確保してまいります所存です。
個人情報について	当社グループでは、自社サービスの顧客情報をはじめとした各種個人情報を保有しております。これらの個人情報の管理にあたっては、当社グループシステム上でのセキュリティ強化を随時実施するとともに、全ての役職員が「個人情報保護規程」を厳格に遵守し、徹底した管理体制のもと、個人情報流出の防止に取り組んでおります。具体的には、個人情報を保存するデータベースはアクセス制限をかけ業務に関連しない従業者は個人情報にアクセスできないように制御しております。また、当社では「プライバシーマーク制度(※1)」の認定を受けることで、同制度に基づいた適切な個人情報の保護措置を講じております。しかしながら、外部からの侵入者及び当社グループ関係者並びに業務委託先等より個人情報が流出し、不正利用された場合、当社グループの責任が問われるとともに、信頼性の低下を招き、当社グループの事業展開や経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。	高	中長期	大	当社グループでは、専用システムを使用した社内ネットワークのアクセス管理を行っております。また、プライバシーポリシー並びに個人情報保護規程の制定及び遵守、全従業員を対象とした社内研修の徹底、内部監査によるチェック等により、個人情報保護に積極的に取り組んでおります。

※1: プライバシーマーク制度とは、一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)が行う日本工業規格「JIS Q 15001 個人情報保護マネジメントシステム 要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備する事業者等として認定する制度のことです。認定された事業者には「プライバシーマーク(Pマーク)」の使用が認められます。

※2: 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

認識するリスク

主なリスク		顕在化の可能性	時期	影響度	対応策
競合他社の影響について	当社グループが取り扱うサービスは電気、ガス、ウォーターサーバー、インターネット回線等を中心とした生活関連サービスであり、同様のサービスを提供する競合企業が複数存在しております。当社グループは、新生活マーケットを中心にサービス提供事業者、サービス販売事業者両方の立ち位置を有することを活かし、顧客が新生活を始めるにあたり必要となる電気、ガス、インターネット等の生活インフラサービスを、ワンストップで代行し、顧客の手間を削減できる唯一無二のブランド力の向上を図ってまいります。しかしながら、異業種からの新規参入者等を含め競合他社との競争激化による収益力の低下や、広告宣伝費の増加等により当社グループの事業展開や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。しかしながら、異業種からの新規参入者等を含め競合他社との競争激化による収益力の低下や、広告宣伝費の増加等により当社グループの事業展開や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短期	中	単一のサービス毎で見ると同様のサービスを提供する競合企業が複数存在しておりますが、当社グループでは単にサービスを販売するだけではなく、取引先との提携による販売(アライアンス事業)を行う等して、効率の高い販売を行うことができております。今後も各事業の連携強化を行う等して、より効率的・安定的な販売を行う体制を構築してまいります。
特定の取引先の依存度について	当社グループの2025.8期売上収益の13.7%は株式会社ライフイン24に、10.5%はプレミアムウォーター株式会社に対するものであります。当社グループでは、特定の取引先等への依存度を低下させる為に、新たな得意先の開拓、新たなサービスの導入等をしてありますが、計画通りに進まず特定の取引先等への依存度が高い状態が続いた場合には、取引条件の変更等により当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中長期	小	当社グループが取り扱う主要なサービス(電気、ガス、ウォーターサーバー、インターネット回線、Wi-Fi等)については、特定の取引先に依存することなく、常に代替先候補となり得る取引先との関係を良好に保ち、万が一現在の主要取引先との契約が、何らかの理由により解約となった場合でも顧客に影響を与えることなく、サービス提供をし続けていける体制を構築しております。

※2:有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



免 責 事 項 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2026年11月を予定しております。

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