



## 2026年8月期第1四半期 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)

2026.1.14

# 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。

代表取締役会長 兼 CEO 渡辺 誠	親会社	会社名	責任者
		株式会社ラストワンマイル (以下「LOM」)	代表取締役社長 兼 COO 松永 光市
	子会社	株式会社ブロードバンドコネクション (以下「BBC」)	代表取締役社長 多田 敬祐
	子会社	株式会社キャリア (以下「キャリア」)	代表取締役社長 阿部 永
	子会社	株式会社ベンダー <sup>IoT Leading Companies</sup> (以下「ベンダー」)	代表取締役社長 米田 和史
	子会社	株式会社HOTEL STUDIO (以下「HS」)	代表取締役社長 渡辺 誠
	子会社	株式会社SHC (以下「SHC」)	代表取締役社長 須田 宗樹
	子会社	株式会社テルベル (以下「テルベル」)	代表取締役社長 志賀 將 代表取締役副社長 氣仙 直用

# 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、下記のとおりに既存会社と新規会社を定義。  
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			<b>M&amp;A ※ 7月</b>	新規会社期間				既存会社				既存会社				既存会社					
キャリア							<b>M&amp;A 9月</b>	新規会社期間				既存会社				既存会社					
ベンダー								<b>M&amp;A 3月</b>	新規会社期間				既存会社				既存会社				
HS								<b>M&amp;A 3月</b>	新規会社期間				既存会社				既存会社				
SHC									<b>M&amp;A 9月</b>	新規会社期間				既存会社				既存会社			
テルベル															<b>M&amp;A 9月</b>	新規会社期間					
PBS								<b>M&amp;A 3月</b>	新規会社期間								売却				
CITV光									<b>M&amp;A 6月</b>	新規会社期間								LOMに吸収合併			

※:M&A=効力発生日

## 主力事業について

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	

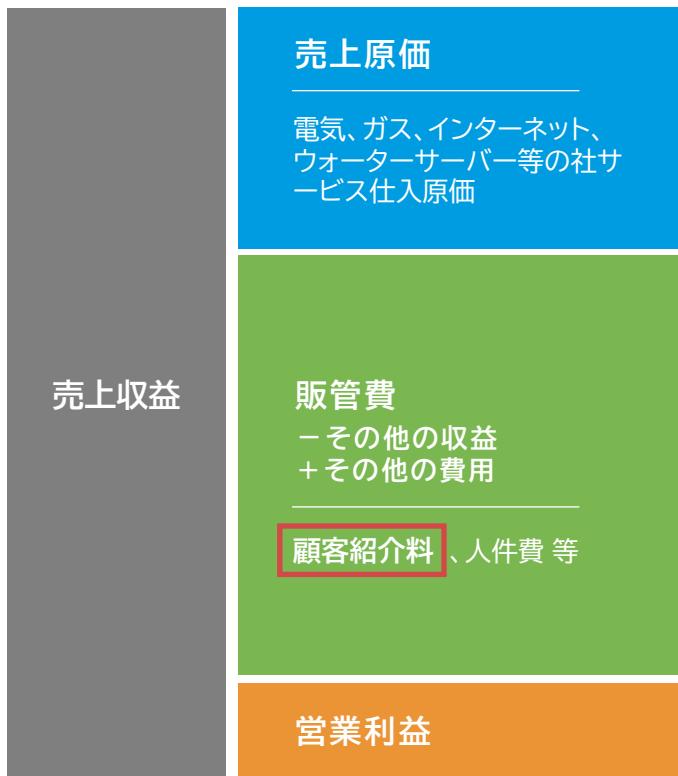
※WTS … ウォーターサーバーの略

2026年8月期第1四半期実績

# 【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

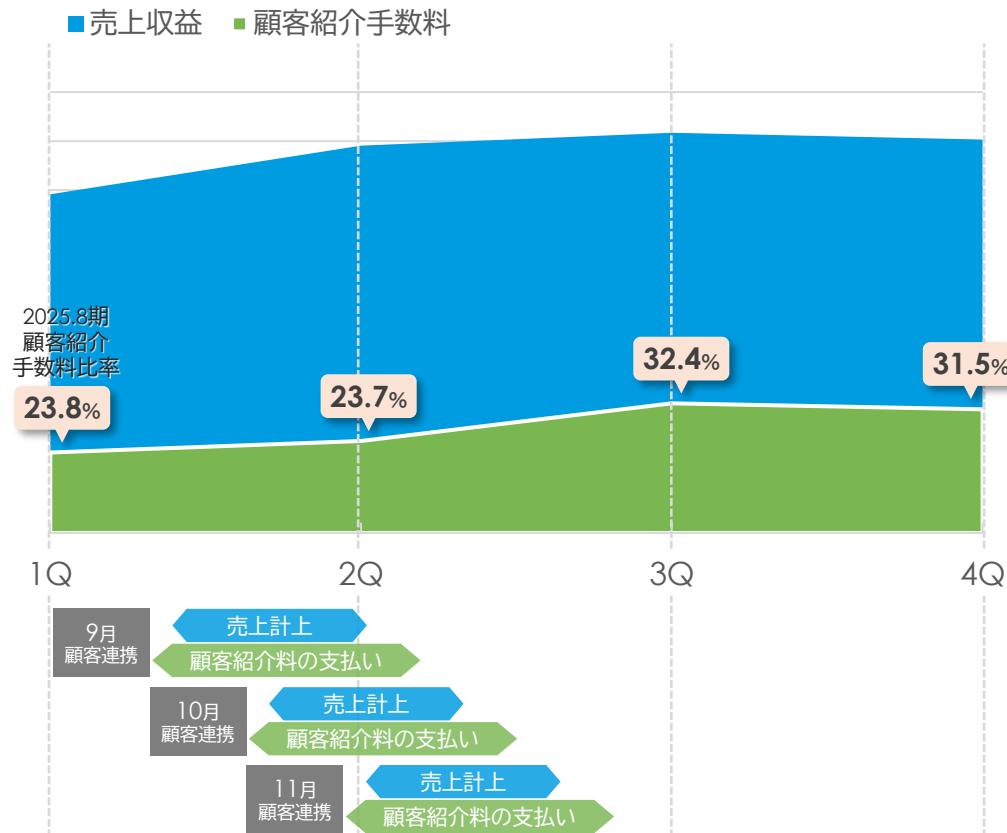
## 収益構造

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。



売上収益  
前年同期比

27.7%増加



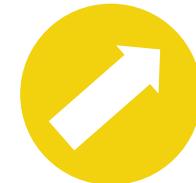
営業利益  
前年同期比

93.9%増加



ストック型率  
売上比率  
前年同期比

19.8%増加



E P S  
前年同期比

117.6%増加



# 2026.8期1Q 連結会計期間実績・前年同期比較

【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

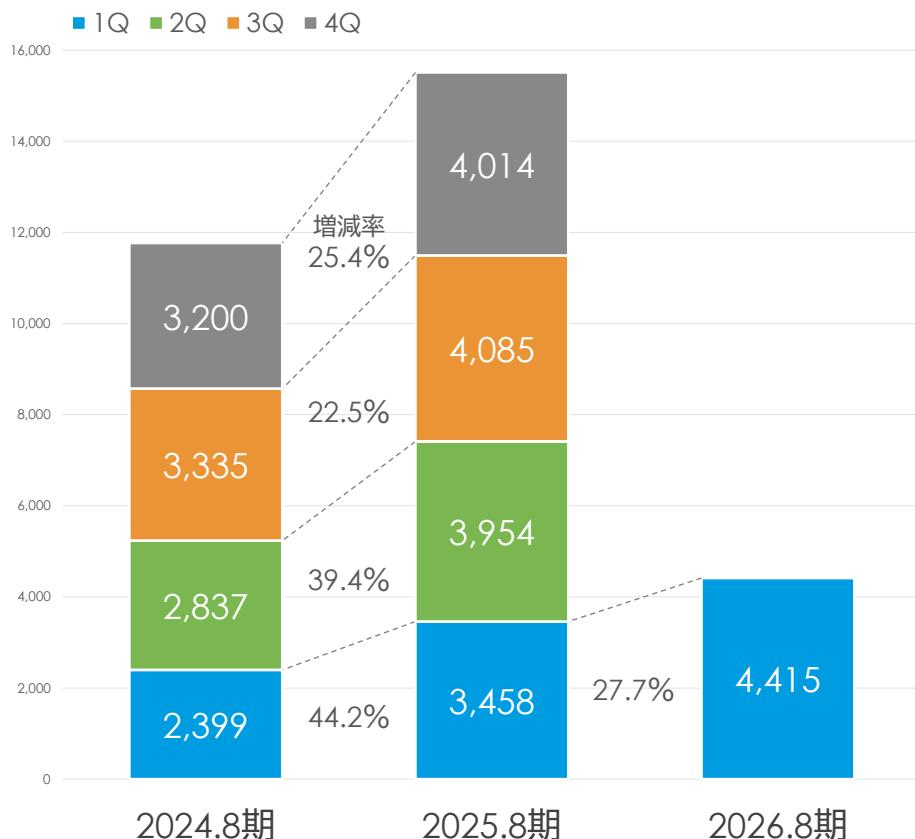
(単位:千円)	2026.8期1Q 実績	2025.8期1Q 実績	増減額	増減率	評価	特筆事項
売上収益	4,414,579	3,457,970	956,609	27.7%	◎	主にアライアンス事業における、新電力の手数料単価向上、リード数増加に伴う販売件数の増加、M&Aした新規会社が順調に推移したこと等により增收。
売上原価	1,209,978	1,097,274	112,704	10.3%	○	2025.8期1Qと比較してストック型収益が19.8%増加し、原価も増加したが、原価の増加を伴わないフロー型売上も大幅に増加したため、売上収益の増加率に比べて増加は限定的。
販売費及び一般管理費	2,721,590	2,119,577	602,013	28.4%	○	主にアライアンス事業におけるリード数が計画通り推移したことにより支払手数料が増加。
その他の収益	29,508	24,535	4,973	20.3%	◎	博多ビルにおける転貸入居者の増加、自社サービスの督促業務が順調に推移し過去の未入金分が回収されたため増加。
その他の費用	414	1,538	△1,124	△73.1%	—	特筆事項なし
営業利益	512,105	264,116	247,989	93.9%	◎	売上収益特筆事項に加え、2025.8期下期に行った先行投資の効果もあり増益。
税引前利益	495,306	260,129	235,177	90.4%	◎	営業利益特筆事項に記載のとおり。
四半期利益	326,934	147,128	179,806	122.2%	◎	営業利益特筆事項に記載のとおり。
基本的1株当たり四半期利益(EPS) (単位:円)	121.12	55.65	65.47	117.6%	◎	増益に伴いEPSも順調に増加。

※第1四半期の業績数値については監査法人のレビュー対象外

# 売上収益及び営業利益 四半期推移(単位:百万円)

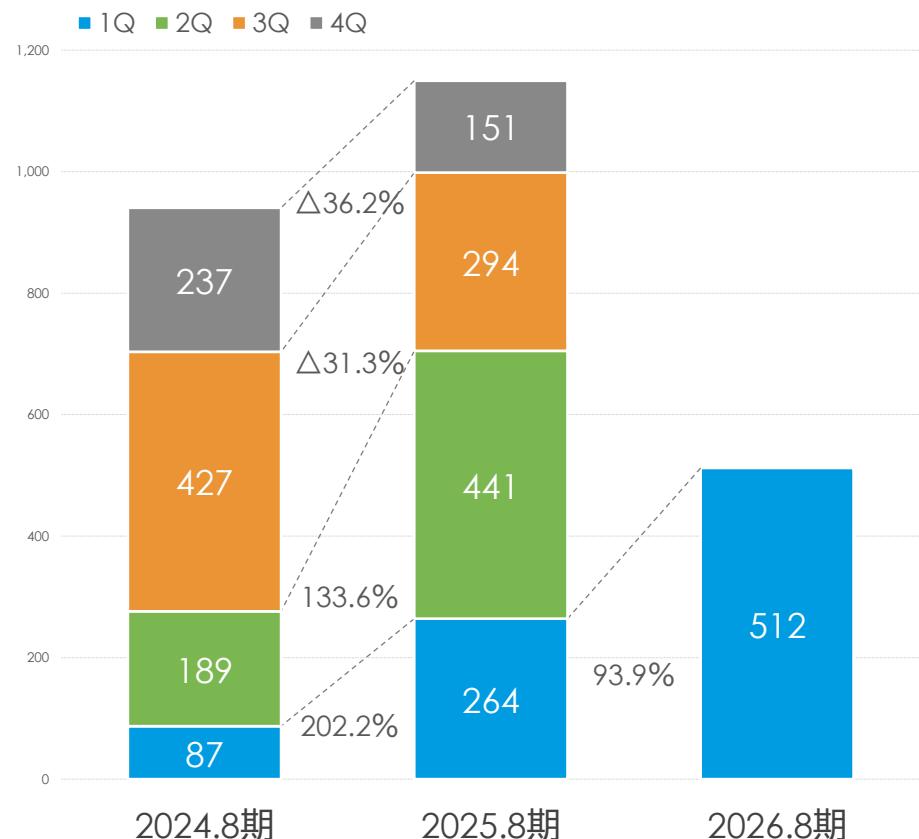
## 売上収益 (単位:百万円)

各主力事業が順調に推移し、2025.8期下期に行った先行投資が収益化したことにより増収。



## 営業利益 (単位:百万円)

計画以上に売上収益が増加したことに加え、原価、販管費いずれも計画通り順調に推移したため増益。



※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

## ストック型・フロー型ビジネスモデルの方針

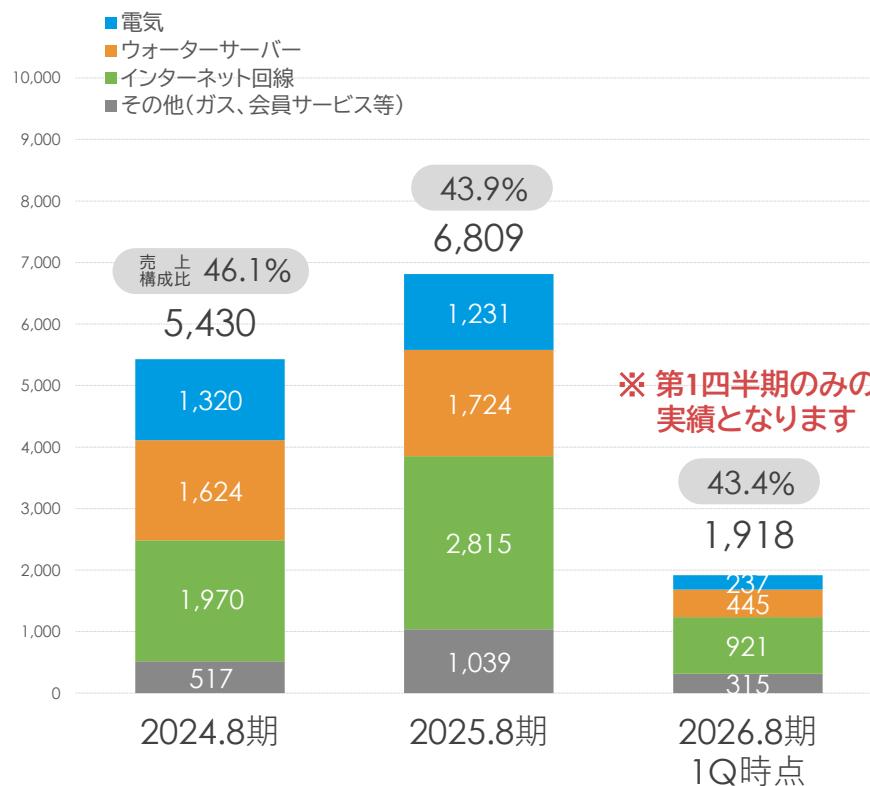
当社グループでは経営課題として、安定した事業基盤確保のために、ストック型売上による利益の確保を掲げている。一方で、代表取締役会長兼CEO渡辺 誠が代表取締役に就任して以来、「長期的な営業利益を確保し、1株当たりの利益を最大化し、株主へ還元する。」という長期経営方針に基づき、ストック型売上により将来的に得られる利益と、フロー型売上により一時で得られる収益を比較し、より多くの収益の獲得を見込むことができる商品の販売を行う方針。

	概要	方針
ストック	顧客が利用し続けている限り継続的に収益を得ることが可能。クロスセル等顧客育成による単価アップも見込み、外的要因に左右されにくい為、安定した経営が可能。	安定的な利益基盤となるため、原則としてストック型の商品を販売する。
フロー	販売を行った一時点での一括で売上を得ることが可能。ストック型よりイニシャルのインパクトは大きいものの、収益獲得のタイミングが初月の1度きり。	ストック型で得られる長期の利益と比較して、フロー型の方が大きい場合はフロー型の商品を販売する。

# 主要KPI(ホテル事業以外):ストック型年間売上推移(単位:千円)

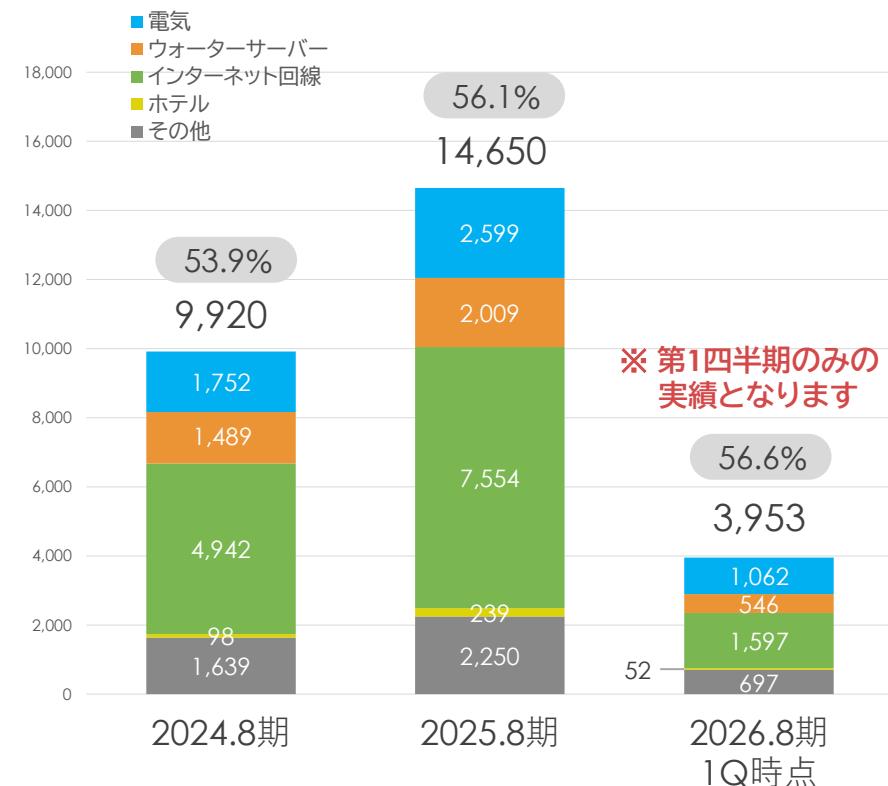
## ストック型売上 (単位:百万円)

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1.5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する順調な伸長。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。

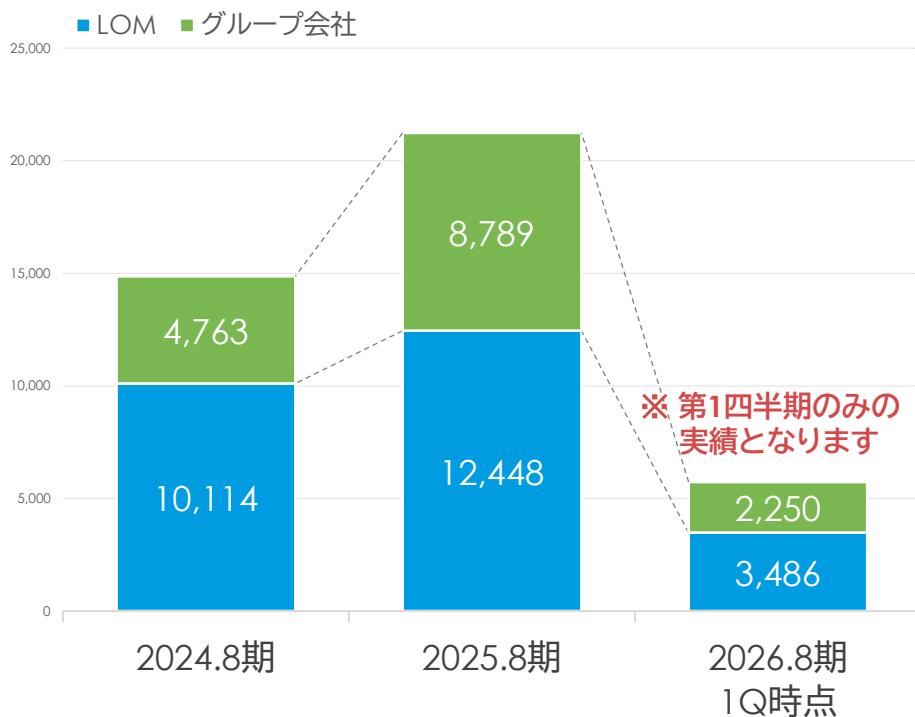
※ フロー型売上の売上構成比は連結売上収益100%からストック型売上構成比を控除し算出。

※ 上記数値は未監査。

# 会社別 売上収益及び営業利益推移(単位:百万円)

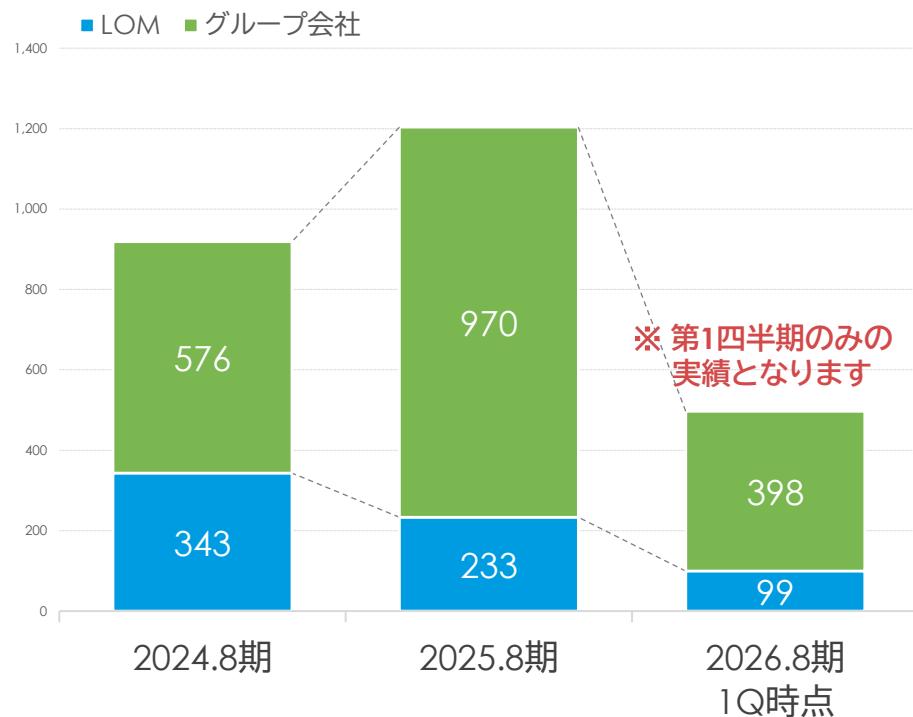
## 売上収益 (単位:百万円)

2022.8期以降、積極的なM&A戦略を進めたことによりグループ規模が拡大し毎期增收。2026.8期1Qにおいては、主にLOMが增收に貢献。



## 営業利益 (単位:百万円)

2026.8期は、LOM及びグループ会社の既存事業が順調に推移。LOMの2026.8期1Qにおいては、2025.8期の減益要因であった先行投資分を収益化できており、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ので、連結業績数値とは差異が生じる。※2:上記数値は未監査。

# LOM単体 会計期間実績・前年同期比較

【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)	2026.8期1Q 単体実績	2025.8期1Q 単体実績	増減額	増減率	評価	特筆事項
売 上 高	3,485,767	2,620,888	864,879	33.0%	◎	主にアライアンス事業における、新電力の手数料単価向上、リード数増加に伴う販売件数の増加したこと等により増収。
売上原価	1,180,733	980,458	200,275	20.4%	○	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	2,205,570	1,567,230	638,340	40.7%	○	主にアライアンス事業におけるリード数の増加により支払手数料が増加。
営業利益	99,464	73,200	26,264	35.9%	◎	2025.8期下期に行った先行投資の効果もあり増益。
経常利益	102,733	198,833	△96,100	△48.3%	—	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	135,044	198,866	△63,822	△32.1%	—	経常利益特筆事項に記載のとおり。
当期純利益	102,173	168,792	△66,619	△39.5%	—	経常利益特筆事項に記載のとおり。

※第1四半期の業績数値については監査法人のレビュー対象外

# 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。

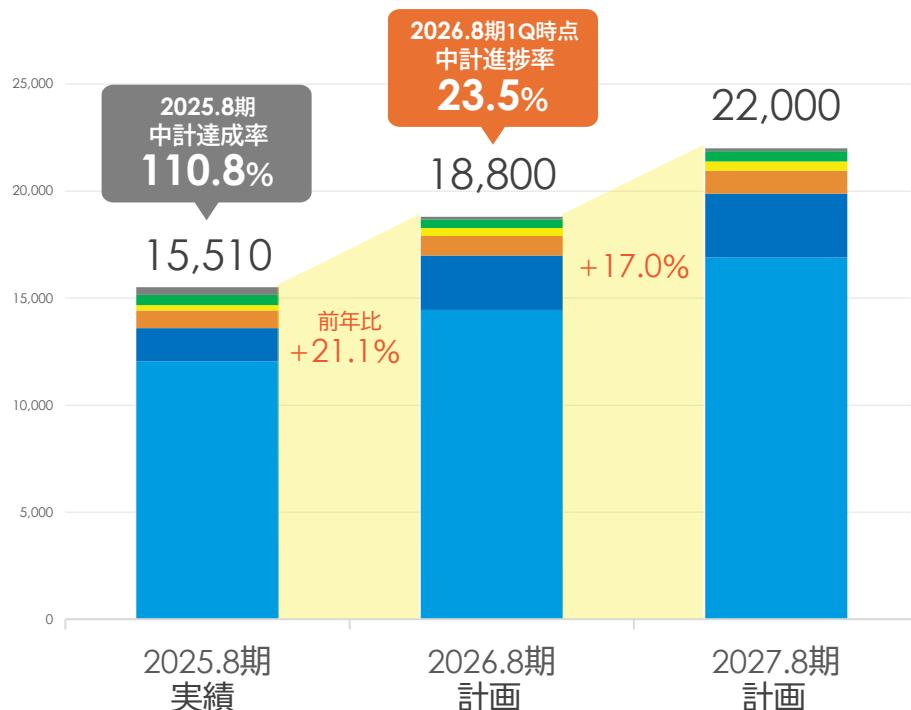
# 中期売上収益・営業利益計画

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

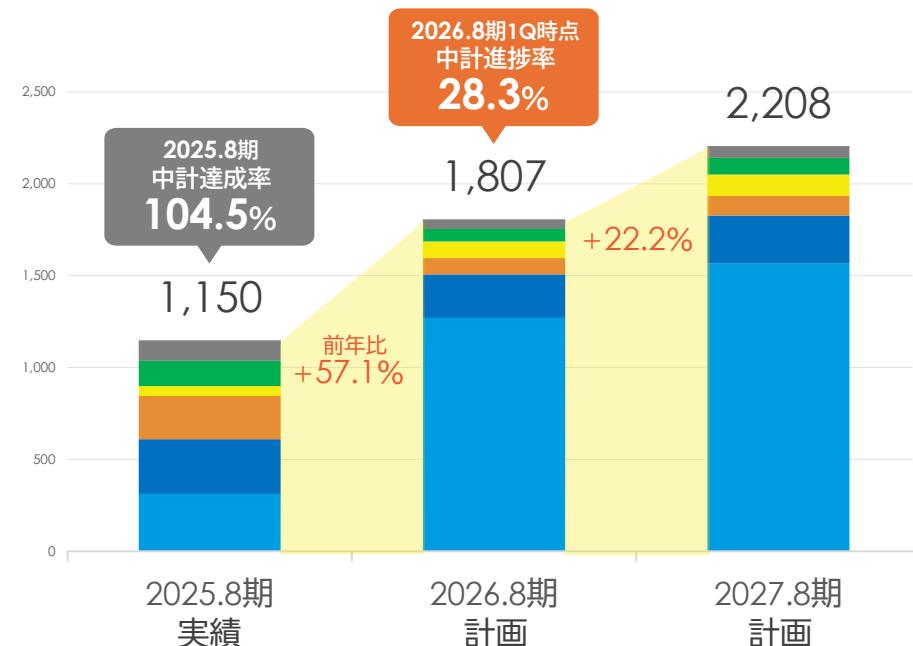
## 売上収益（単位：百万円）

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）

ストック型売上の積み上げを計画しつつ、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。



※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、2025年11月26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。

主力事業

現在

2025

2026

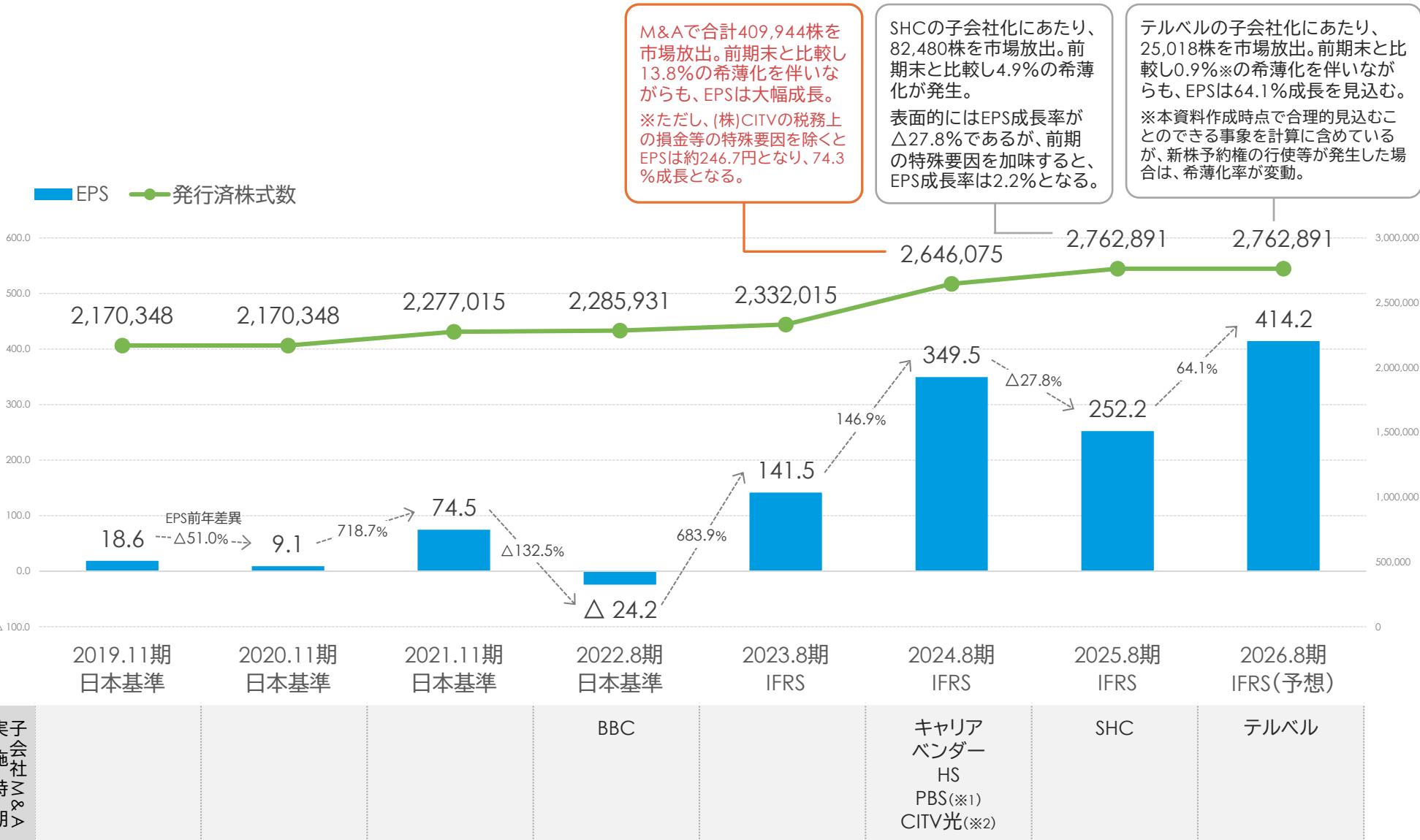
2027

20XX

新規事業

M&Aによる  
主力事業の拡大

# 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。

期	日 程	取得/処分	取得または処分数	自己株式の保有数	概要
2023.8	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
2024.8	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
2024.8	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
2024.8	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
2024.8	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
2024.8	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
2025.8	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
2025.8	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
2025.8	2025年8月11日	—	—	68,736株	1.2株を1株に株式併合
2026.8	2025年9月1日	処 分	25,018株	44,049株	テルレベルの株式交換による処分
2026.8	2025年9月11日	取 得	32,054株	76,202株	株式併合に伴う端数株式の取得

### 【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)

# Appendix

# 会社概要

## | 社名

株式会社ラストワンマイル

## | 設立

2012年6月4日

## | 代表者

代表取締役会長 兼 CEO 渡辺誠  
代表取締役社長 兼 COO 松永光市

## | 資本金

104,750,748円 ※

## | 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

## | 従業員数

218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<sup>1</sup>  
(株)HOTEL STUDIO  
(株)SHC  
(株)テルベル

## | 経営理念

全従業員が究極的に  
経済合理性のある判断ができる集団であり続ける

※ 2025年11月末時点

2012 (株)Bestエフオート(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エフオ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



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、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に就任。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、子会社テルベルの代表取締役に就任。



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11月末時点

# 役員紹介②



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

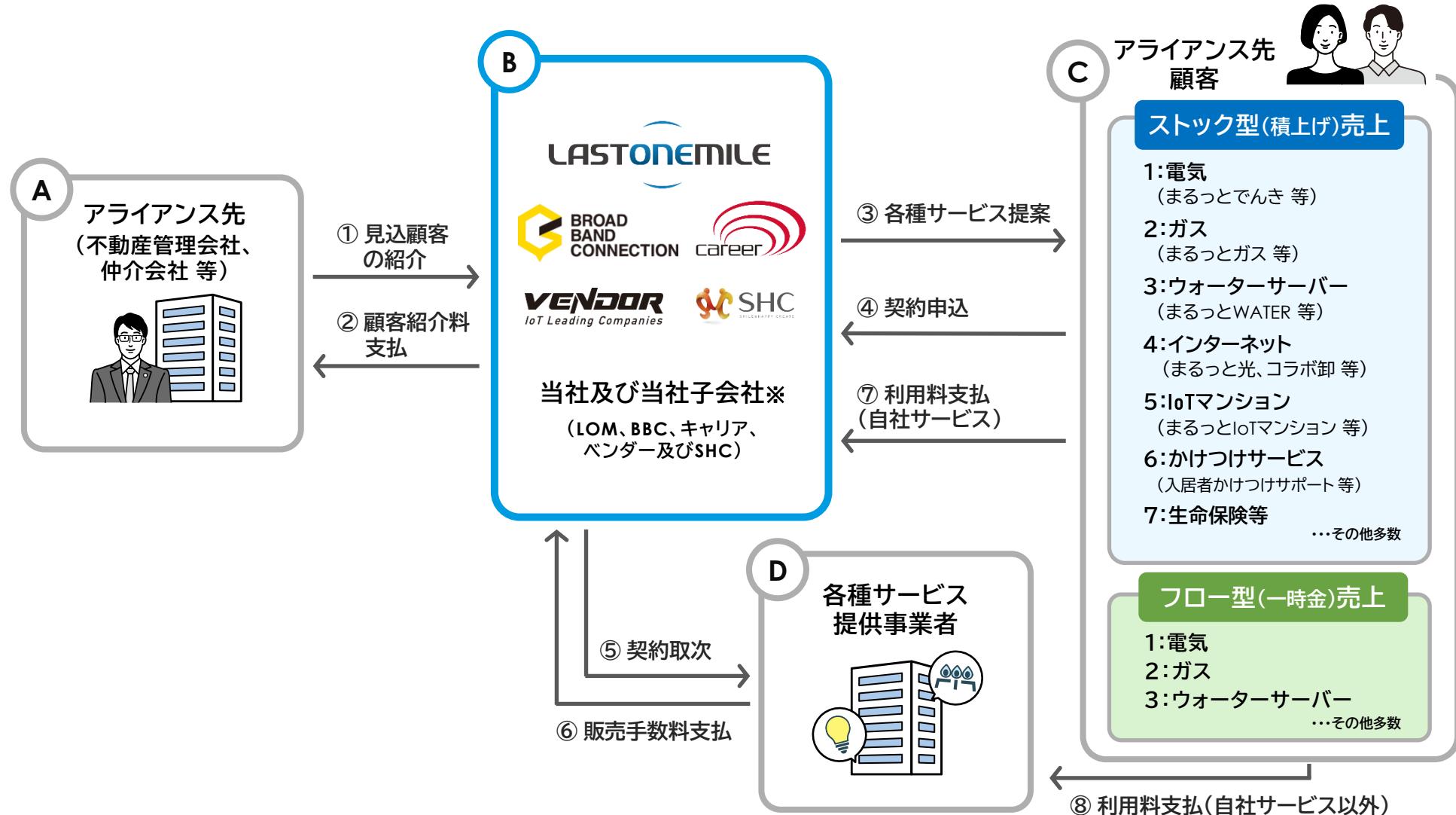
## 取監査等委員である取締役(社外)

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11月末時点

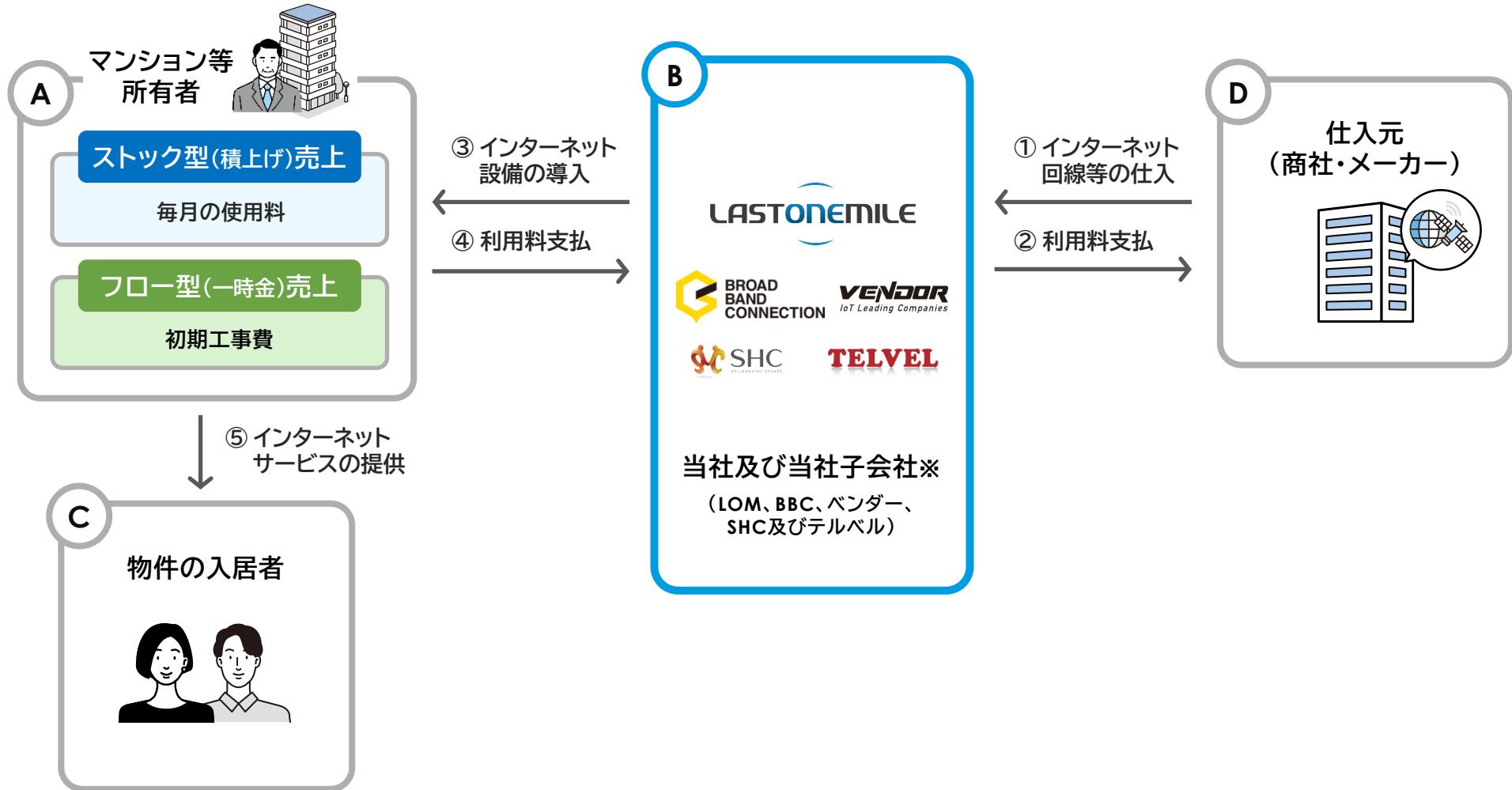
# 事業系統図1 –アライアンス事業–

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。



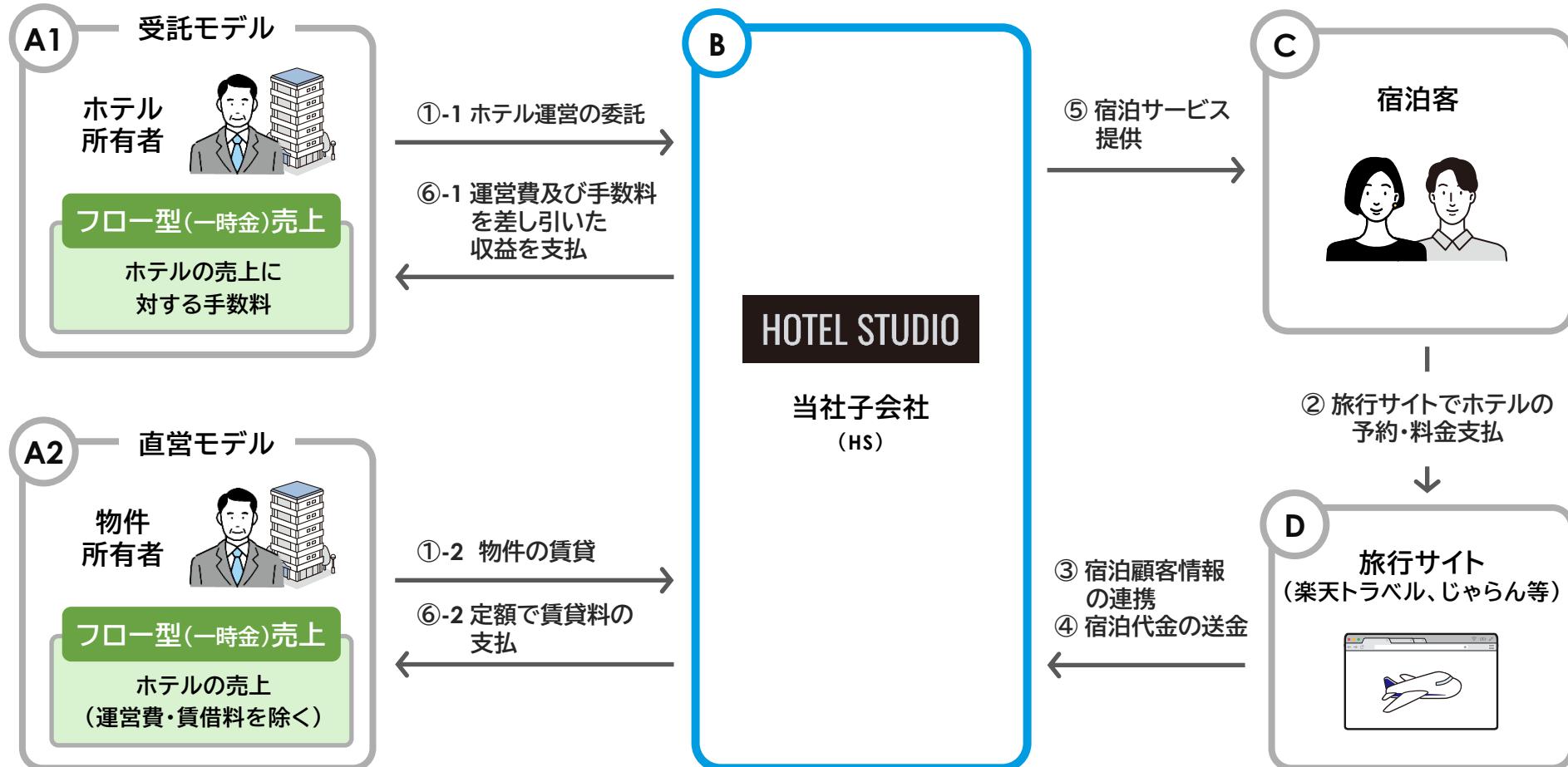
# 事業系統図3 －コンタクトセンター事業－

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。



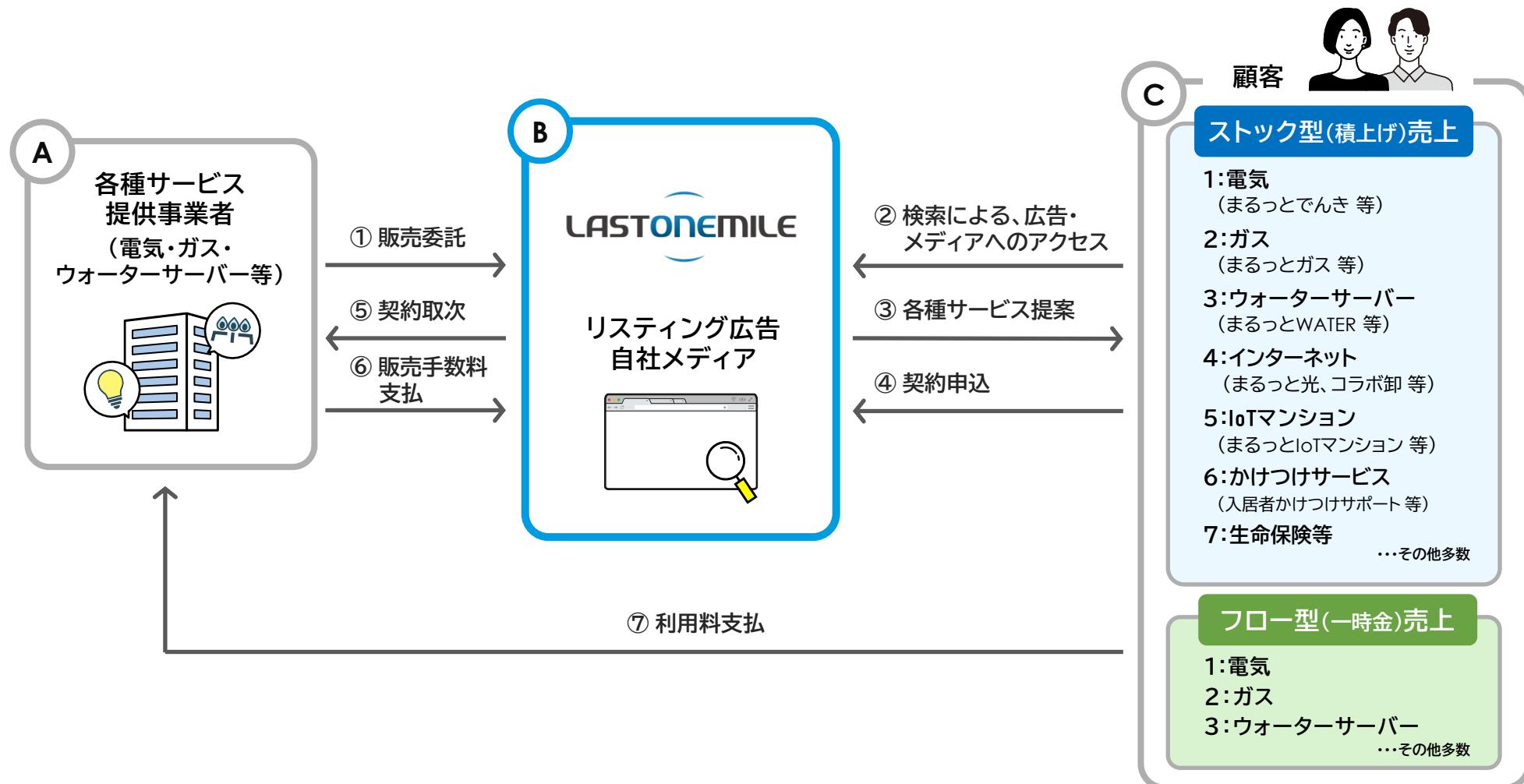
## 事業系統図4 – ホテル事業 –

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た事業です。

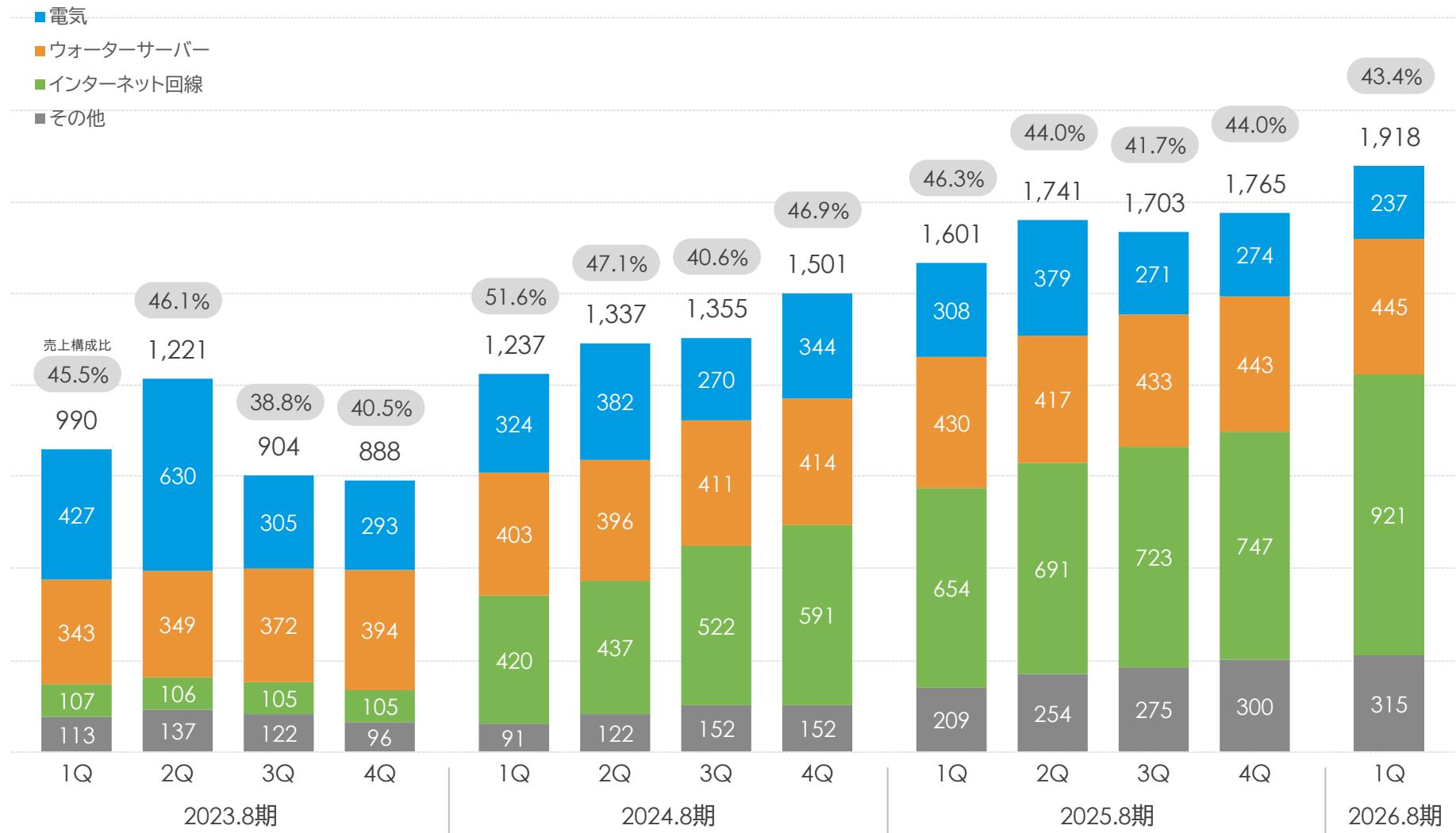


## 事業系統図5 リスティング・メディア事業

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。

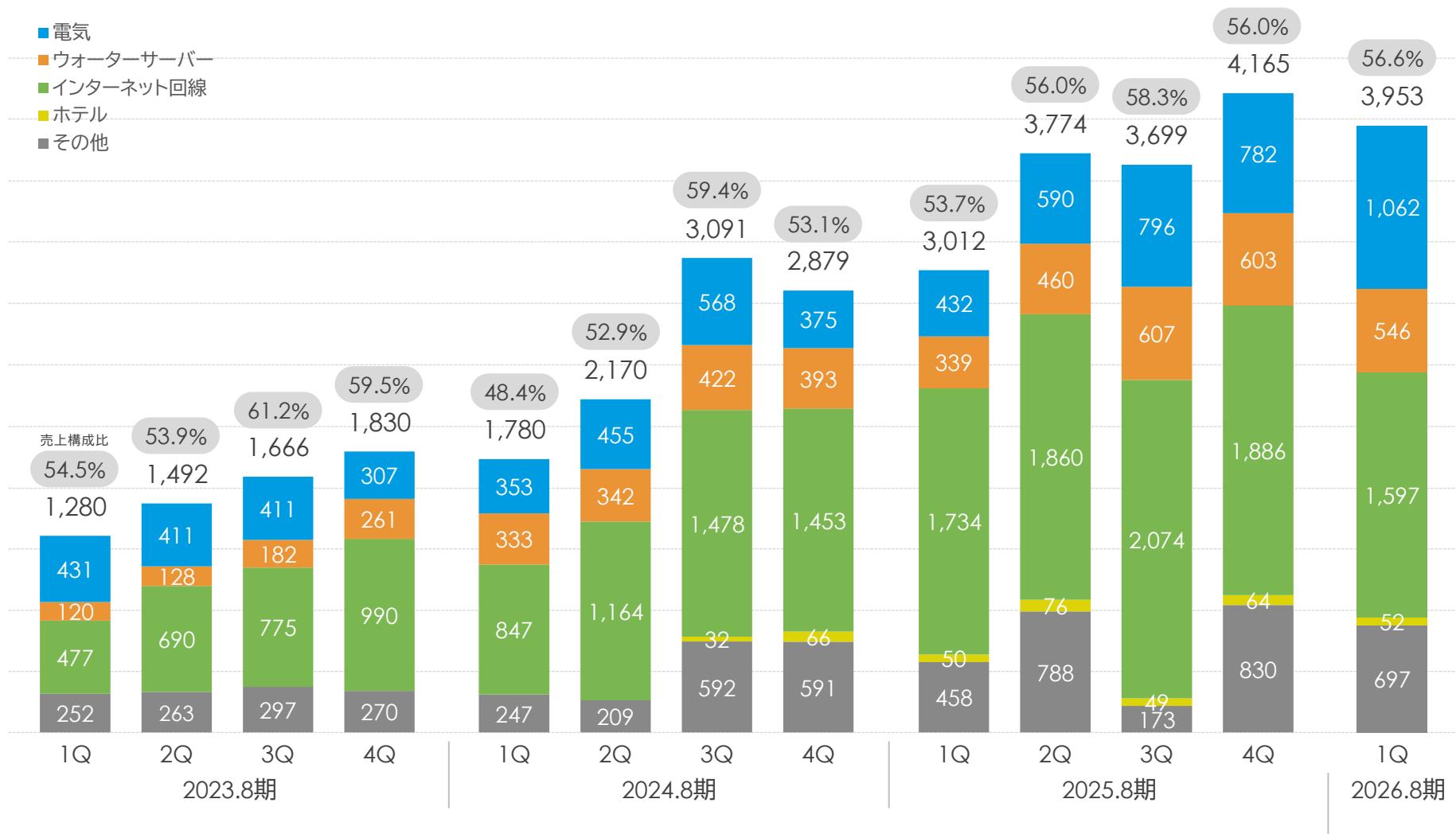


# 【参考資料】主要KPI:ストック型四半期売上推移(単位:百万円)



※ 上記数値は未監査。

# 【参考資料】フロー型四半期売上推移(単位:百万円)



※ 上記数値は未監査。

## 2026年8月期以降IR一覧(2026/1/14時点)

No	公開日	該当四半期	タイトル	後述
1	9/1	2026.8 1Q	当社連結子会社である株式会社テルレ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	
2	10/1	2026.8 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）	
3	10/15	2026.8 1Q	業績予想値と決算値との差異に関するお知らせ	
4	10/15	2026.8 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	
5	10/15	2026.8 1Q	剰余金の配当に関するお知らせ	
6	10/15	2026.8 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	



## 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