



# 2025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)

## 社名

株式会社ラストワンマイル (以下「LOM」)

## 所在地

東京都豊島区東池袋4丁目21-1 アウルタワー3F

## 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」)  
株式会社バンダー (以下「バンダー」)  
株式会社HOTEL STUDIO (以下「HS」)  
株式会社プレミアムビジネスサポート (以下「PBS」)  
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

423,616,400円 ※

## 従業員数

221名 ※

※ 2024年11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

PBS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1四半期実績

# 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				既存会社					
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

増収寄与率は既存会社約58%、新規会社が約42%。増益寄与率は既存会社約34%、新規会社は約66%。

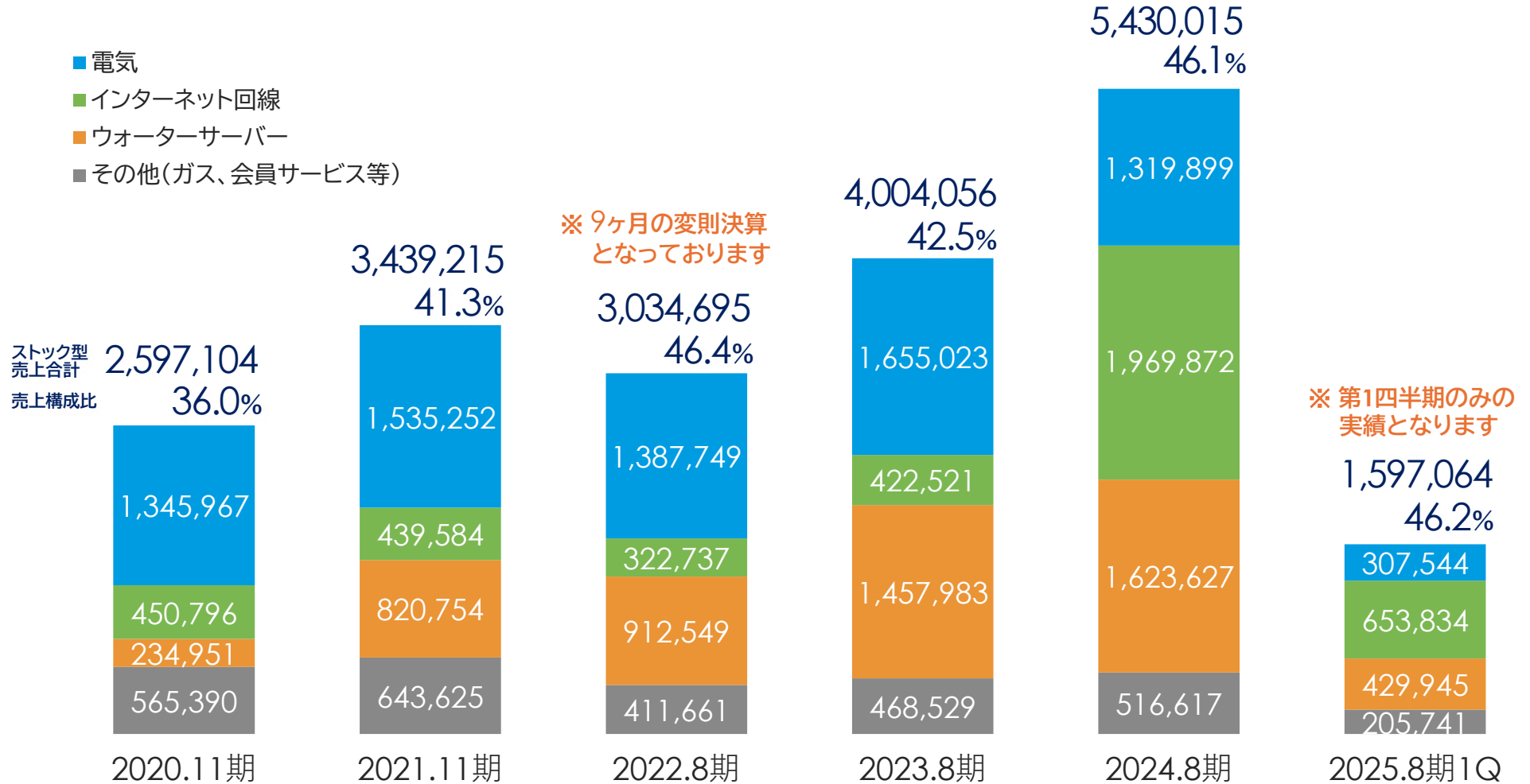
既存会社については、アライアンス事業の一部にて、フロー型収益(一時金)を長期的な利益を獲得できるストック型収益に変更して販売しているため、利益の伸び率は収益の伸び率ほどはないが、積み重ねることにより来期以降に増加していく予定。

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)	FY2025.1Q 実 績	FY2024.1Q 実 績	増 減 額	増 減 率
売 上 収 益	3,457,970	2,398,690	1,059,280	44.2%
売 上 原 価	1,097,274	939,586	157,688	16.8%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	2,119,577	1,382,687	736,891	53.3%
その他の収益	24,535	10,984	13,551	123.4%
その他の費用	1,538	—	1,538	—
営 業 利 益	264,116	87,401	176,715	202.2%
税 引 前 利 益	260,129	83,439	176,690	211.8%
四 半 期 利 益	147,128	71,710	75,418	105.2%

# 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。



2025.8期第1四半期トピックス



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	○

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

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。

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。

		会社名	責任者
代表取締役会長 兼 CEO 渡辺 誠	親会社	 株式会社ラストワンマイル	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	代表取締役社長 多田 敬祐
	子会社	 株式会社キャリア	代表取締役社長 阿部 永
	子会社	 株式会社バンダー	代表取締役社長 米田 和史
	子会社	 株式会社HOTEL STUDIO	代表取締役社長 渡辺 誠
	子会社	 株式会社プレミアムビジネスサポート	代表取締役社長 松永 光市
	子会社	 CITV光株式会社	代表取締役社長 木村 壮伯
	子会社	 株式会社SHC	代表取締役社長 須田 宗樹

当社は、2024年11月28日開催の取締役会において、2025年8月期の配当(中間配当及び期末配当)の予想の修正について、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	—	—	—
前期実績 (2024年8月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

## 2. 理由

当社は、財務体質の強化並びに事業拡大のための投資を優先し、さらなる企業価値の向上を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。当社は2022年7月から2024年9月にかけて、自己株式の取得、株式交換を含め約25億円の投資を行い7社のM&Aを実施してまいりました。これらの投資効果及び主力事業の成長の結果により、2024年8月期の業績は売上収益11,771百万円(前年同期比25.9%増)、営業利益941百万円(前年同期比264.8%増)となりました。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、今後の中期経営戦略及び配当を含めた資金戦略について社内で慎重に協議を重ねた結果、経営基盤の強化に係る内部留保とのバランスをとりつつ、当期の中間配当予想金額は1株あたり10円00銭、期末配当予想金額は1株あたり10円00銭に修正いたしました。

2025年1月14日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を下記のとおり決議いたしました。

## 1. 自己株式の取得をする理由

今後のM&A戦略(M&Aや資本業務提携等)の実施に備えるため。

## 2. 取得に係る事項の内容

- |                |                                              |
|----------------|----------------------------------------------|
| (1) 取得対象株式の種類  | 普通株式                                         |
| (2) 取得しうる株式の総数 | 40,000株(上限)<br>(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.23%) |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 100,000,000円(上限)                             |
| (4) 取得期間       | 2025年1月15日～2025年2月28日(約定日ベース)                |
| (5) 取得方法       | 市場買付                                         |

### 【参考資料: 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

※単元未満株主(100株未満の株主)からの買い取り請求等による取得の履歴は上記の表には含めておりません。



2024年12月16日開催の取締役会において、譲渡制限付株式報酬としての新株式の発行(以下「本株式発行」といいます。)を行うことについて、下記のとおり決議いたしました。

## 1. 発行の概要

- |                  |                                                                                            |    |         |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|
| (1) 払込期日         | 2025年1月10日                                                                                 |    |         |
| (2) 発行する株式の種類及び数 | 当社普通株式 65,900株                                                                             |    |         |
| (3) 発行価額         | 1株につき2,228円                                                                                |    |         |
| (4) 発行総額         | 146,825,200円                                                                               |    |         |
| (5) 割当予定先        | 当社の取締役<br>(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く)                                                          | 3名 | 38,600株 |
|                  | 当社の従業員                                                                                     | 1名 | 300株    |
|                  | 当社子会社の取締役                                                                                  | 4名 | 21,000株 |
|                  | 当社子会社の従業員                                                                                  | 1名 | 6,000株  |
| (6) その他          | 本新株式の発行は、金融商品取引法施行令第2条の12第1項に定める募集又は売出しの届出を要しない有価証券の募集に該当するため、有価証券届出書及び有価証券通知書の提出は不要となります。 |    |         |

## 2. 発行の目的及び理由

当社は、2023年11月28日開催の定時株主総会において、当社の対象取締役に対し、株主の皆様との一層の価値共有を進め、当社企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、中長期的な企業価値及び業績向上への貢献意欲を従来以上に高めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度(以下、「本制度」といいます。)について、ご承認いただきました。本制度に関しては、譲渡制限付株式取得の出資財産とするための金銭報酬として、対象取締役に対して、年額2億円以内の金銭報酬債権を支給すること、対象取締役は、本制度により支給される金銭報酬債権の全部を現物出資財産として払込み、当社の普通株式について発行又は処分(以下「交付」といいます。)を受けるものとする、これにより交付される当社の普通株式の総数は、年5万株以内とすること、その1株当たりの払込金額は、株式の発行又は処分及び割当にかかる取締役会決議の日の前営業日における東京証券取引所における当社の普通株式の終値(同日に取引が成立していない場合は、それに先立つ直近取引日の終値)を基礎として、対象取締役に特に有利な金額とならない範囲において、取締役会において決定すること及び譲渡制限付株式の譲渡制限期間を譲渡制限付株式の払込期日から当社の取締役、執行役員及び使用人のいずれの地位も喪失するまでの期間とすること等につき、ご承認をいただいております。

その他詳細につきましては開示資料をご参照ください。

# 成長戦略



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。

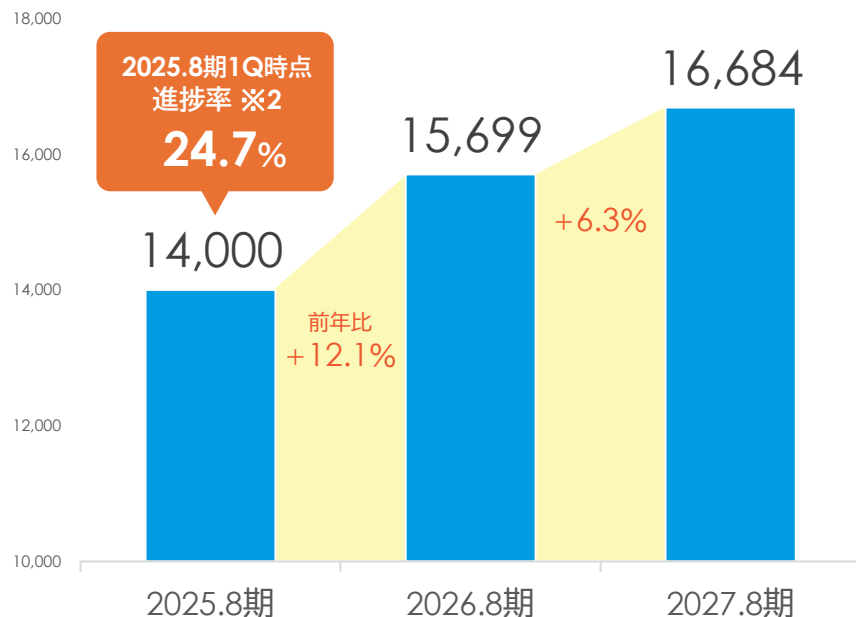
## 中期経営方針 2025.8~2027.8期

- 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。

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。

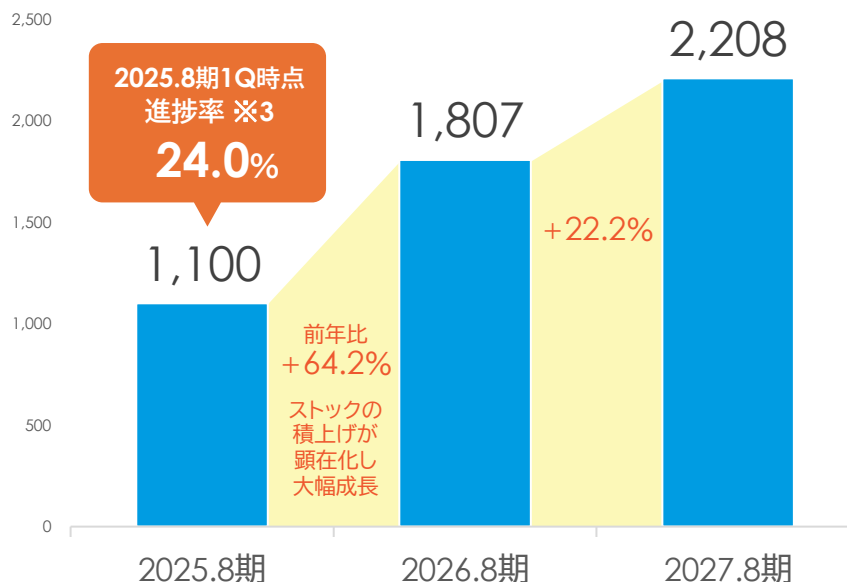
## 売上収益（単位：百万円）

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

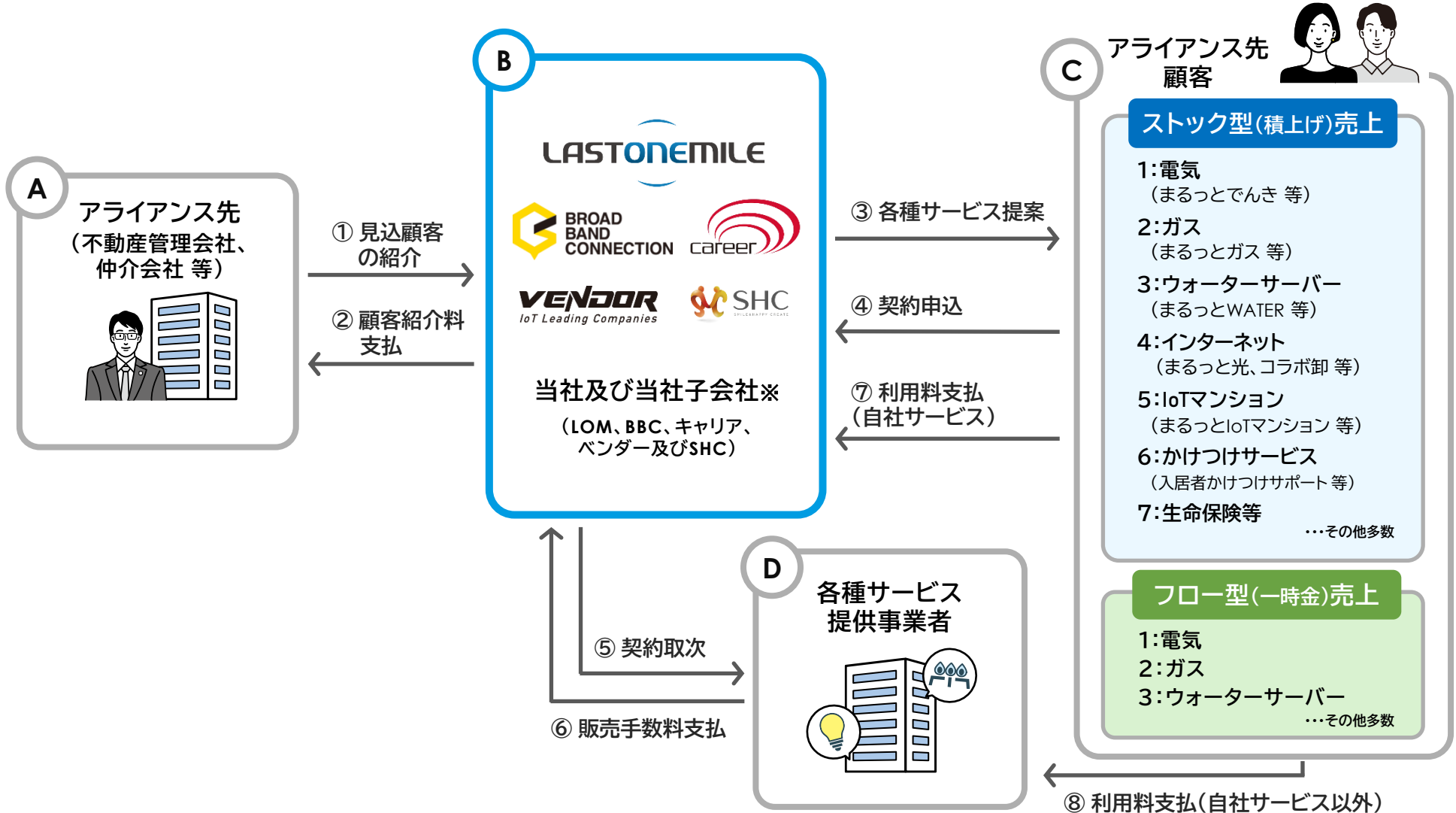
2026

2027

20XX

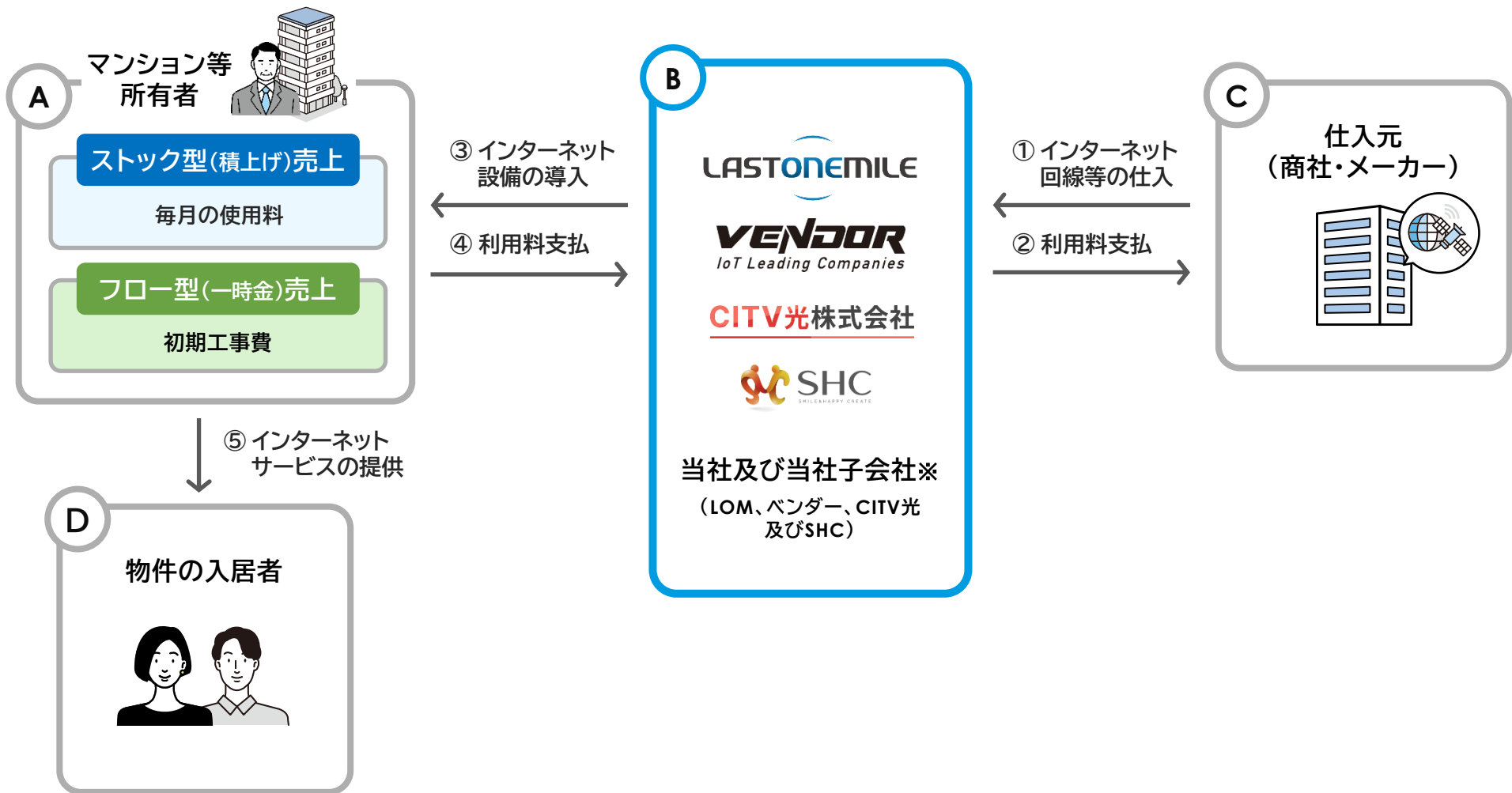
# Appendix

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より、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見込顧客に対し、提案・販売しております。



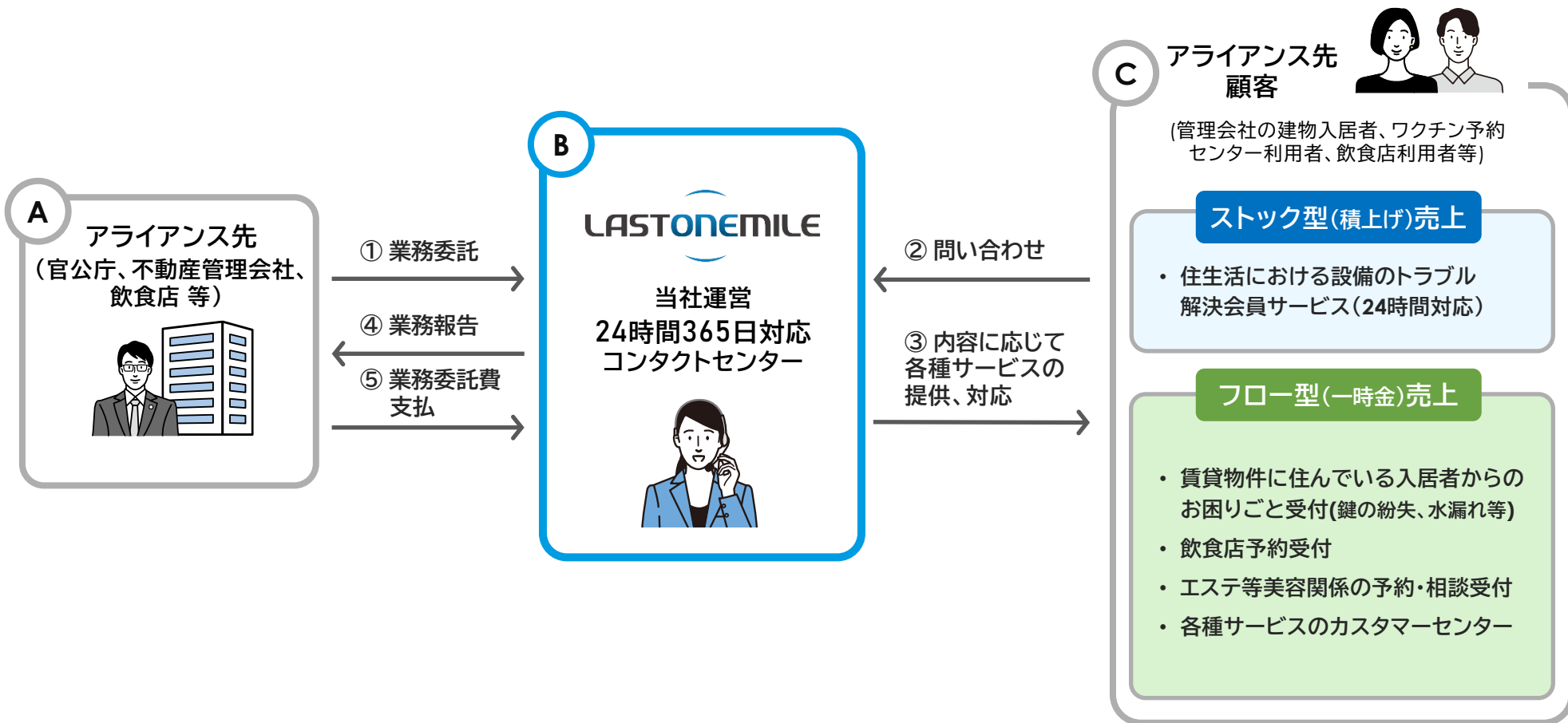
# 事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

集合住宅向け無料インターネット事業とは、マンションやアパート等の集合住宅にマンション等所有者負担でインターネット設備を設置することで、入居者が無料で使用することができるサービスです。



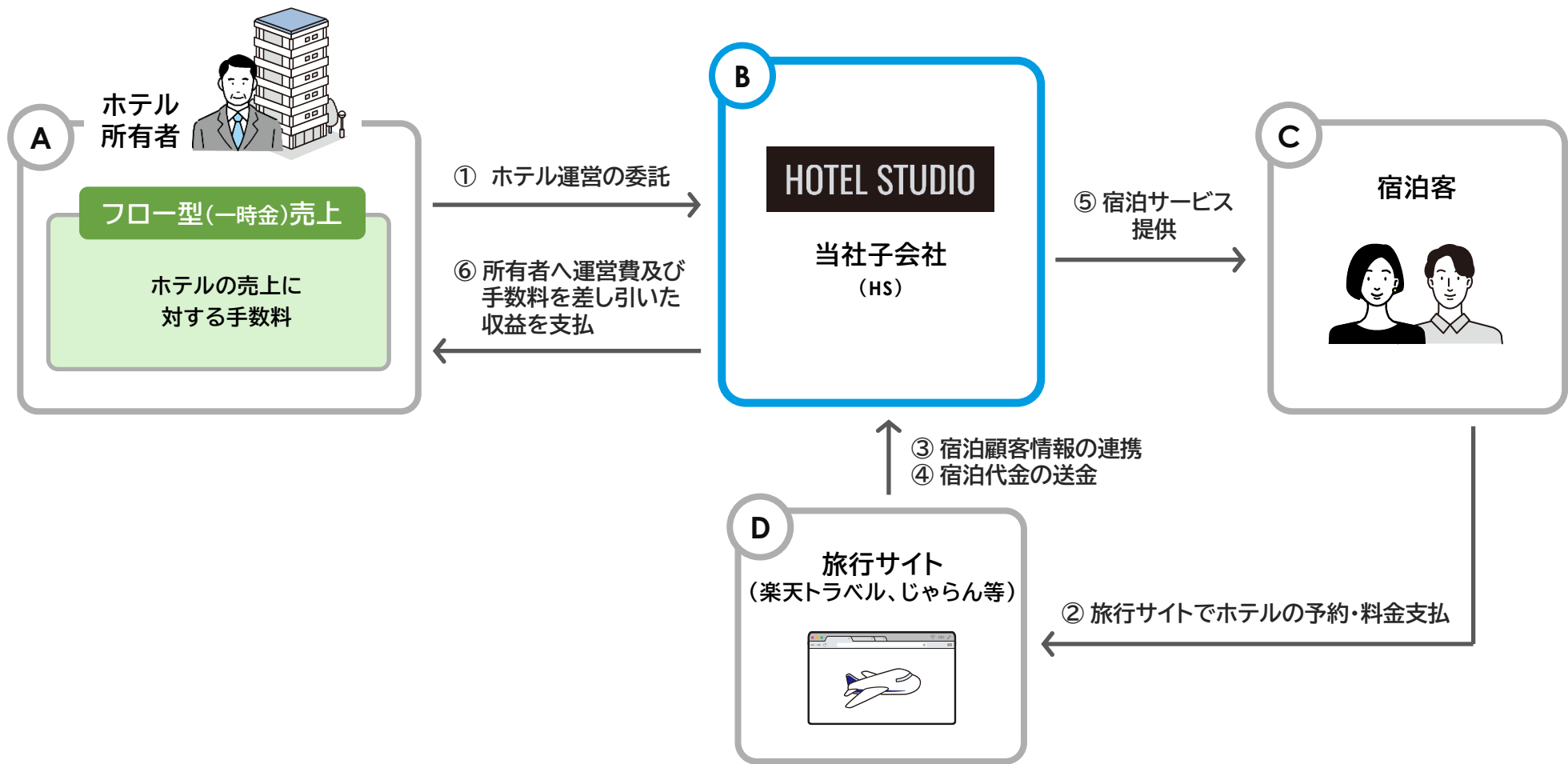


コンタクトセンター事業とは、官公庁、不動産管理会社、飲食店等の委託により、顧客対応業務を行う事業です。管理物件入居者の問合せ対応等、各種受付・問合せに対するコンタクトセンターを行っております。

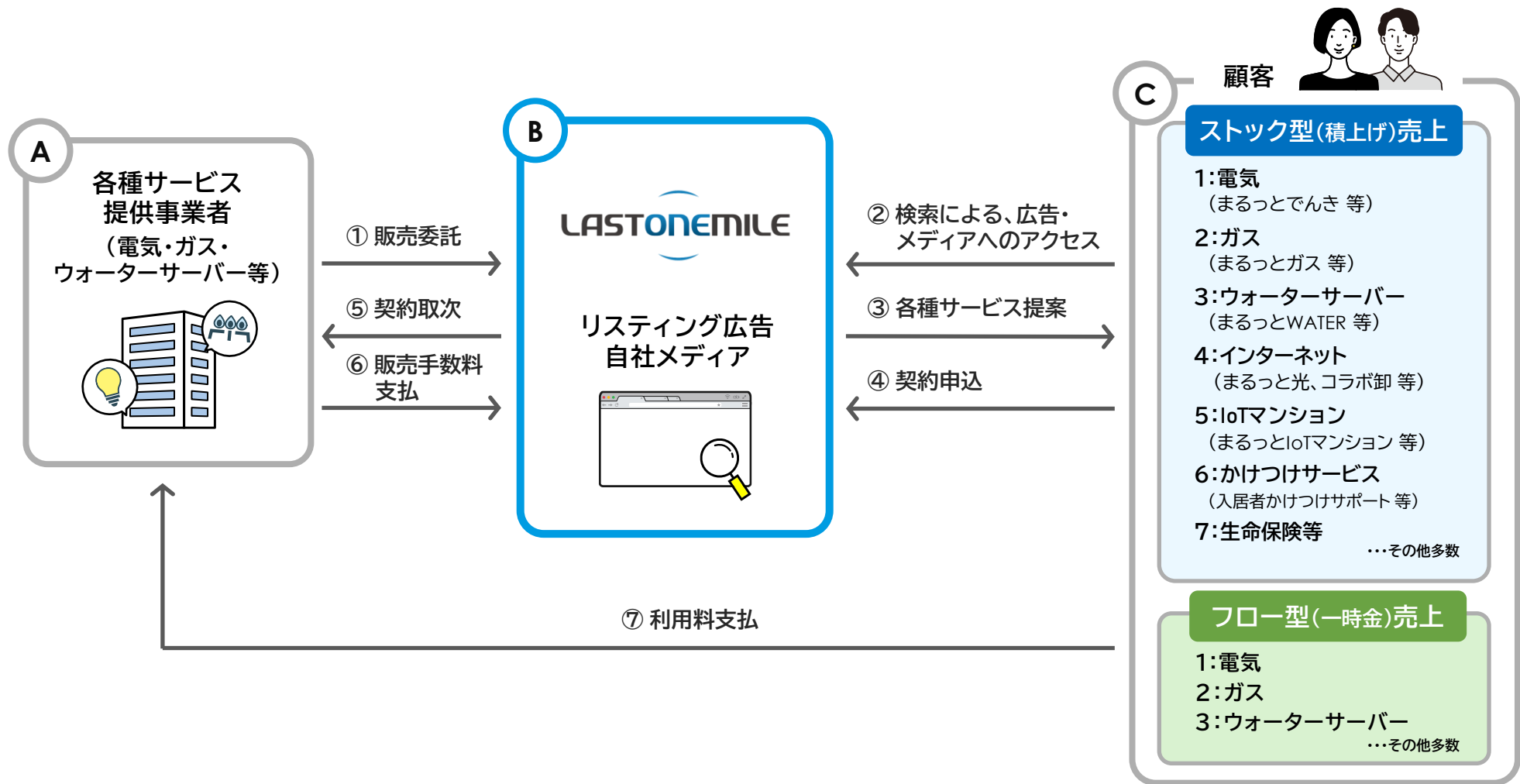


# 事業系統図4 - ホテル運営受託事業 -

ホテル運営受託事業とは、ホテルの所有者から集客や清掃等の運営を成果報酬で受託する事業です。



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