# 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）

2026.11.25

## 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**



Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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**

| | 会社名 | 責任者 |
|---|---|---|
| 親会社 | 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（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 |

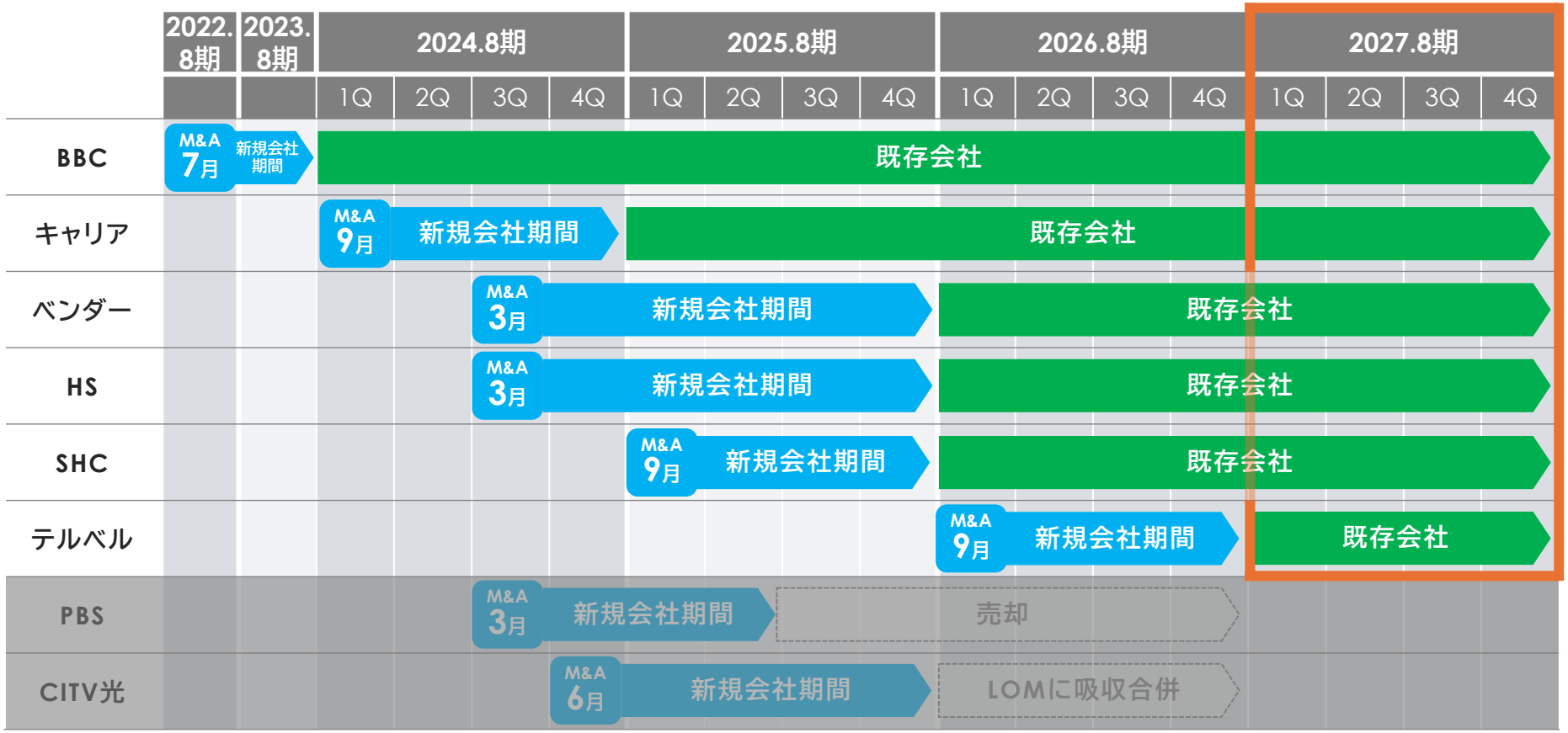
Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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




※:M&A=効力発生日

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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 | LASTONEMILE / BROAD BAND CONNECTION / career / VENDOR IoT Leading Companies / SHC |
| | 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 | LASTONEMILE / BROAD BAND CONNECTION / VENDOR IoT Leading Companies / SHC / TELVEL |
| | 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 | LASTONEMILE |
| | 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 | HOTEL STUDIO |
| 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 | LASTONEMILE |
| | 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


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# グループ代表メッセージ



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

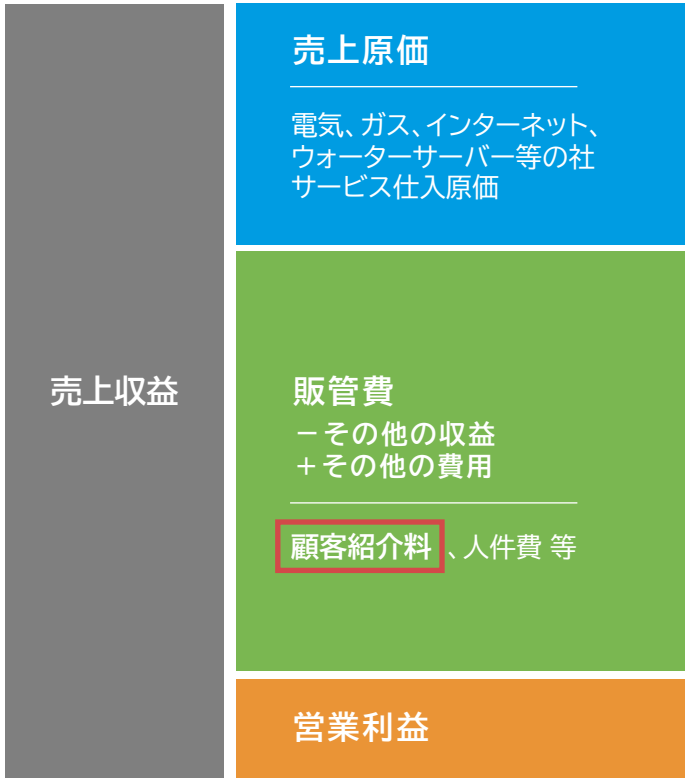
Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 直近実績（2026.8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

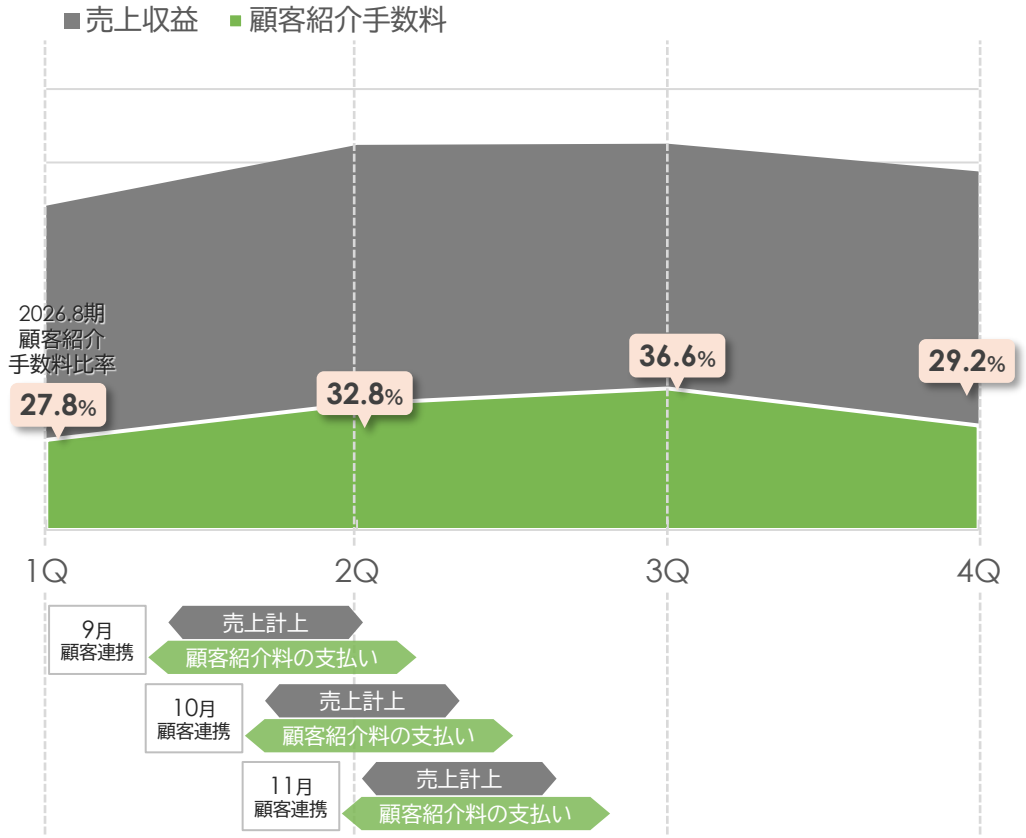
## 収益構造

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。




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 2026.8期 連結累計期間実績・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
ー：評価対象外

| （単位：千円） | 2026.8期累計実績 | 2025.8期累計実績 | 増減額 | 増減率 | 評価 | 特筆事項 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上収益 | 19,789,339 | 15,510,418 | 4,278,921 | 27.6% | ○ | 主にアライアンス事業における、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増収。 |
| 売上原価 | 5,003,993 | 4,487,891 | 516,102 | 11.5% | ○ | 主にアライアンス事業において売上収益が伸びており、アライアンス事業の売上増加に対応する主な費用は支払手数料(販売費)であるため、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 | 12,940,207 | 9,980,260 | 2,959,947 | 29.7% | ○ | 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 | 175,873 | 119,617 | 56,256 | 47.0% | ー | 主に雑収入が増加したことにより増加。 |
| その他の費用 | 38,090 | 12,137 | 25,953 | 213.8% | ー | 主に雑損失の計上、固定資産の除却等により増加。 |
| 営業利益 | 1,982,921 | 1,149,747 | 833,174 | 72.5% | ○ | 売上収益特筆事項を主な要因として増益。 |
| 税引前当期利益 | 1,924,163 | 1,126,094 | 798,069 | 70.9% | ○ | 営業利益特筆事項に記載のとおり。 |
| 当期利益 | 1,267,934 | 674,026 | 593,908 | 88.1% | ○ | 営業利益特筆事項に記載のとおり。 |
| 基本的1株当たり当期利益(EPS)（単位：円） | 467.4 | 252.2 | 215.2 | 85.4% | ー | 2025.8期のEPSは株式併合を考慮し計算。 |

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 中期売上収益・営業利益計画及び実績

2024年11月28日開示の中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する説明資料）にて、2025.8月期～2027.8期の初期計画を開示。中期経営計画における初年度の2025.8期では増収増益となり、2025年10月15日開示の2025年8月期通期 決算説明資料にて、修正計画を開示。2026.8期も増収増益となった。

| （単位：百万円） | | 初期計画 | 修正計画 | 実績 | 達成率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2025.8月期 | 売上収益 | 14,000 | ― | **15,510** | **110.8%** |
| 2025.8月期 | 営業利益 | 1,100 | ― | **1,150** | **104.5%** |
| 2026.8月期 | 売上収益 | 15,699 | 18,800<br>（2025年10月15日開示） | **19,789** | **105.3%**<br>**（対初期：126.1%）** |
| 2026.8月期 | 営業利益 | 1,807 | ― | **1,983** | **109.7%** |
| 2027.8月期 | 売上収益 | 16,684 | 22,000<br>（2025年10月15日開示） | ― | ― |
| 2027.8月期 | 営業利益 | 2,208 | ― | ― | ― |

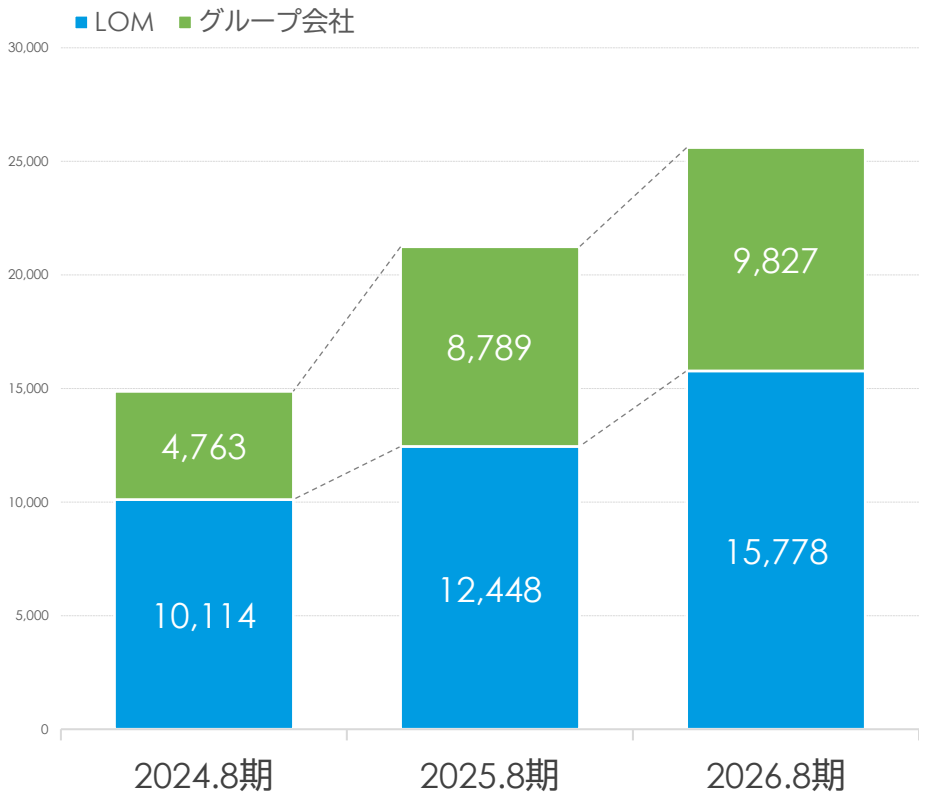
※1：新規M&A分の収益及び利益については、不確定要素のため上記予想値には含まれておりません。
※2：当社グループの主力事業の1つであるアライアンス事業は、引越しの繁忙期である12月頃～3月頃に収益が大きくなる傾向があります。
※3：収益と費用（顧客紹介料等）の計上時期は異なるため、収益と利益の進捗率に乖離が生じる場合があります。
※4：各事業への販管費の按分は、各事業の売上総利益をもとに按分しております。 ※5：上記数値は監査法人の監査を受けておりません。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 会社別 売上収益及び営業利益推移(単位:百万円)

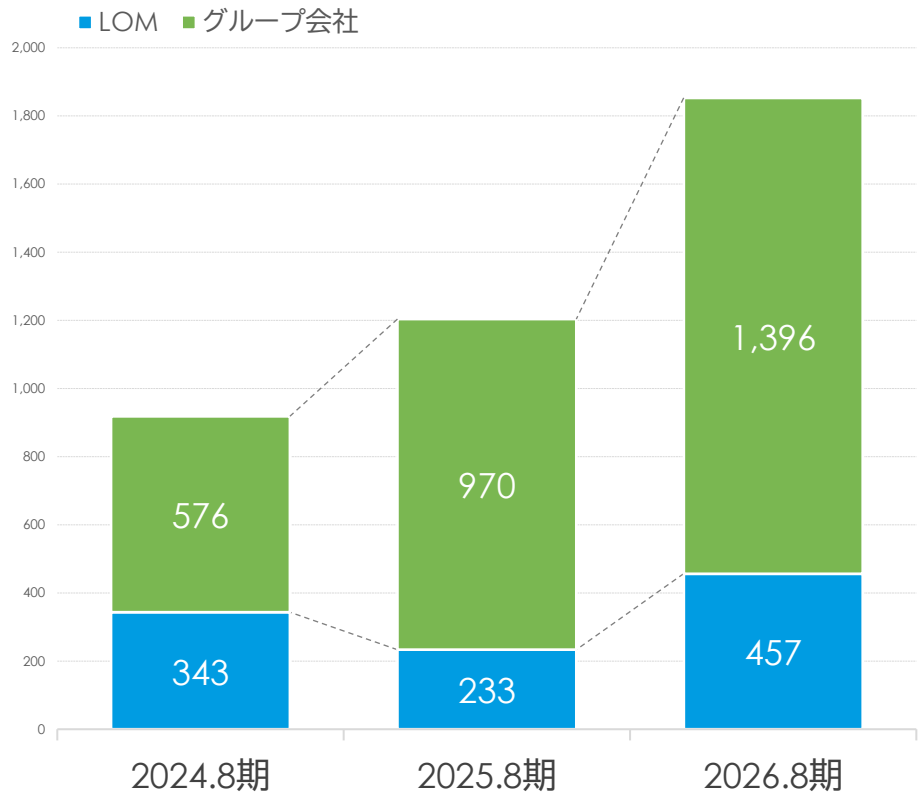
## 売上収益(単位:百万円)

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増収。2026.8期においても、主にLOMが増収に貢献。




## 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し増益。なお、LOMは第4四半期会計期間に株式報酬費用及び賞与等約1億円を計上したため、第3四半期累計期間と比較して減益。

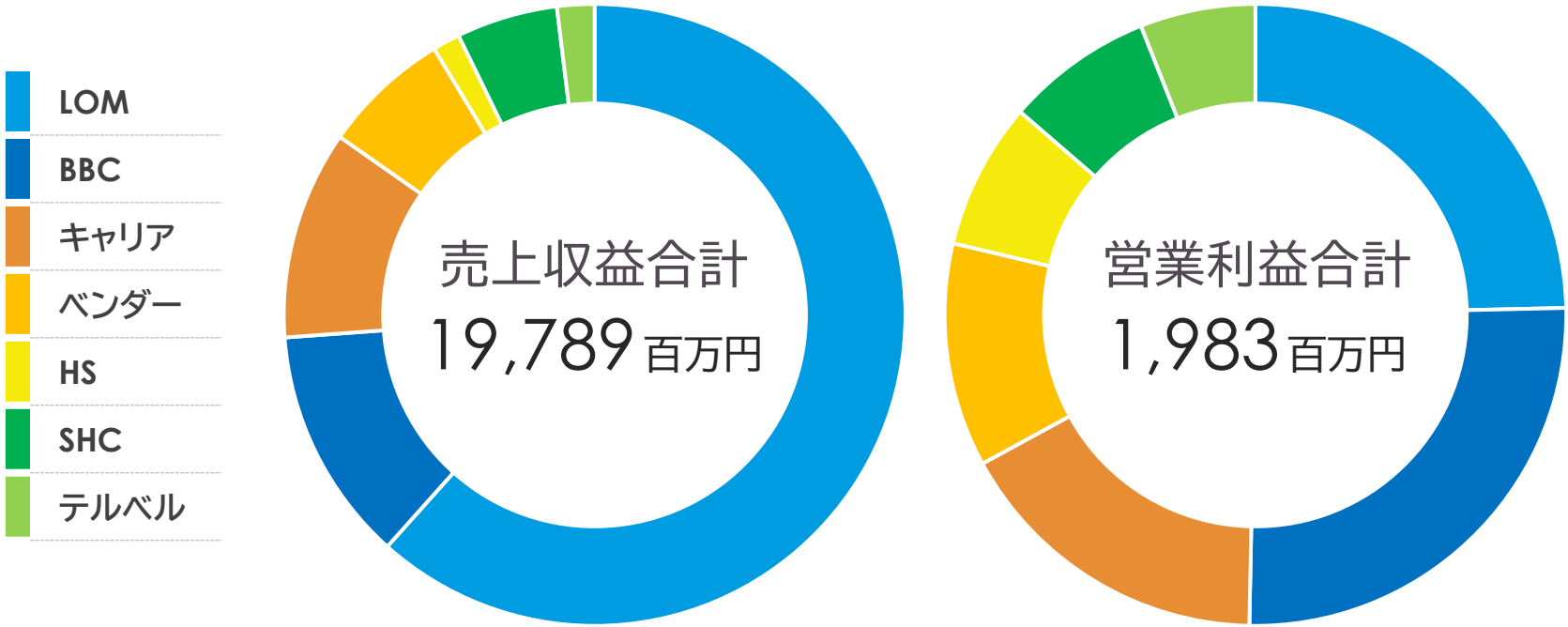



※1:このページでは、内部取引等を含む個社別の業績を集計して表示しているので、連結業績数値とは差異が生じる。 ※2:上記数値は未監査。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

## 主力事業の伸長とM&Aによる相乗効果により、**2026.8期は過去最高益を更新**

- 2026.8期において、売上収益シェアは既存会社が約97.5%、新規会社（テルベルのみ）は2.5%。
  営業利益シェアは既存会社が約94.4%、新規会社が5.6%。
- 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。



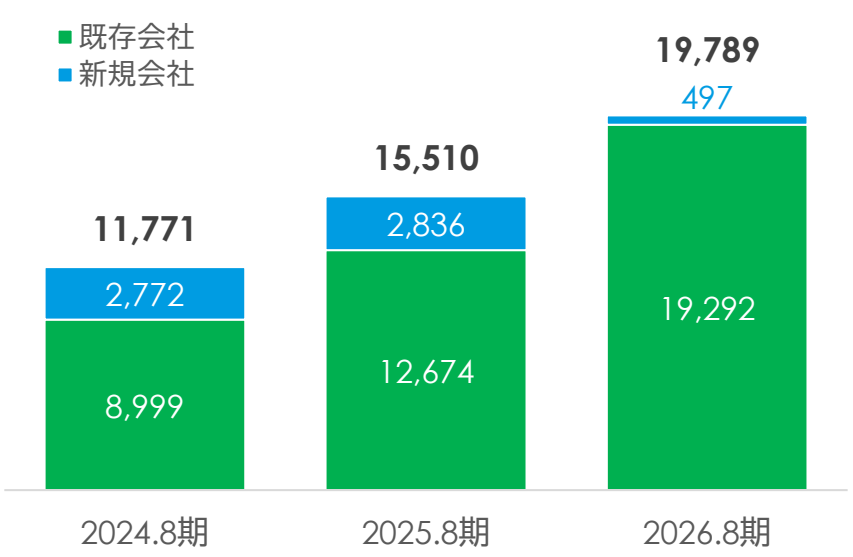

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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
(1社は吸収合併、1社は売却し現在グループ会社は6社)。
これらの投資効果及び主力事業の成長の結果により、2026.8期の業績は売上収益19,789百万円(前年同期比27.6%増)、営業利益1,983百万円(前年同期比72.5%増)となった。

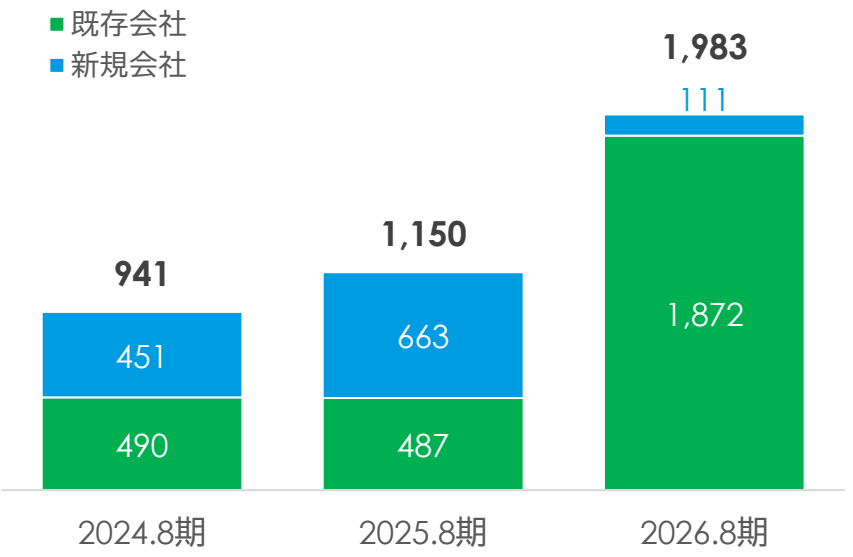
| | 2024.8期 | 2025.8期 | 2026.8期 |
|---|---|---|---|
| 既存会社 | LOM、BBC | LOM、BBC、キャリア | LOM、BBC、キャリア、ベンダー、HS、SHC |
| 新規会社 | キャリア、ベンダー、HS、PBS、CITV光 | ベンダー、HS、PBS、CITV光、SHC | テルベル |

## 売上収益




**2025.8期及び2026.8期は中期経営計画を達成**

## 営業利益



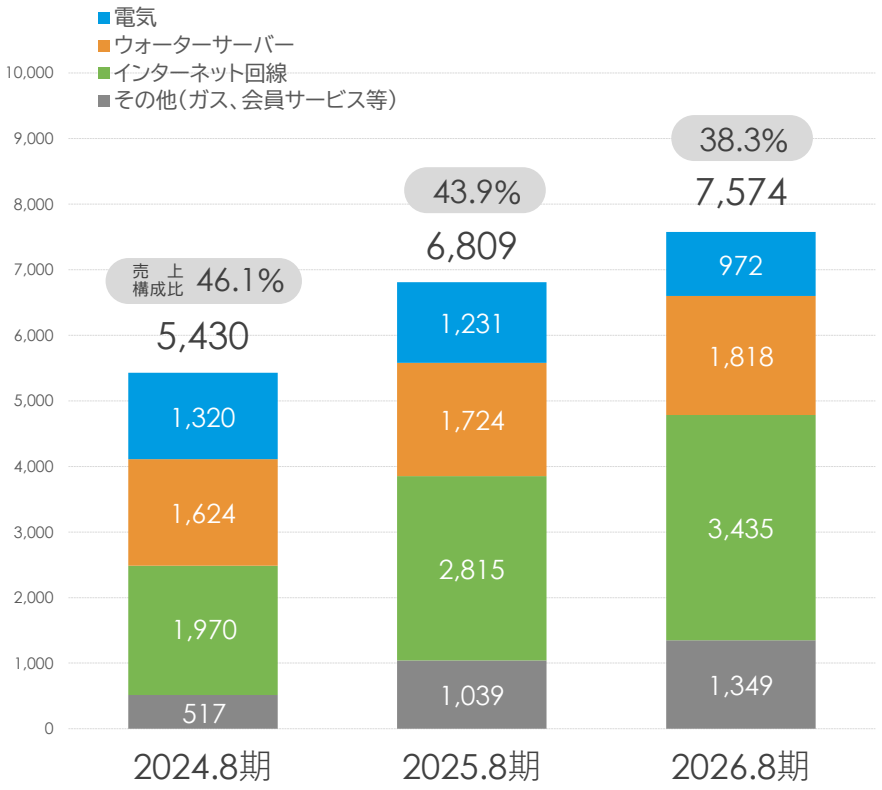

**過去最高益を連続更新**

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 主要KPI(ホテル事業以外):ストック型年間売上推移

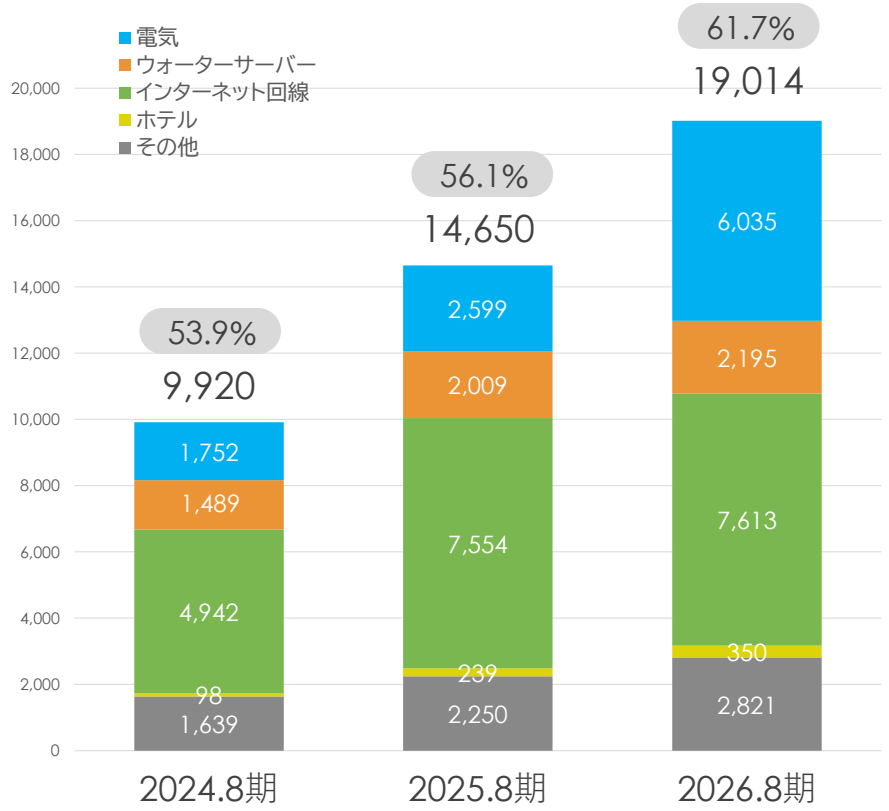
## ストック型売上(単位:百万円)

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1.3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、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、特に電気が前期比約2.3倍と大きく伸長。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を100%としストック型売上構成を控除し算出。
※ 上記数値は未監査。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

| 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 | テルベルの参画により主に集合住宅向け無料インターネット事業の規模拡大に貢献、新規M&Aの実施はなし。 |
| **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。 |

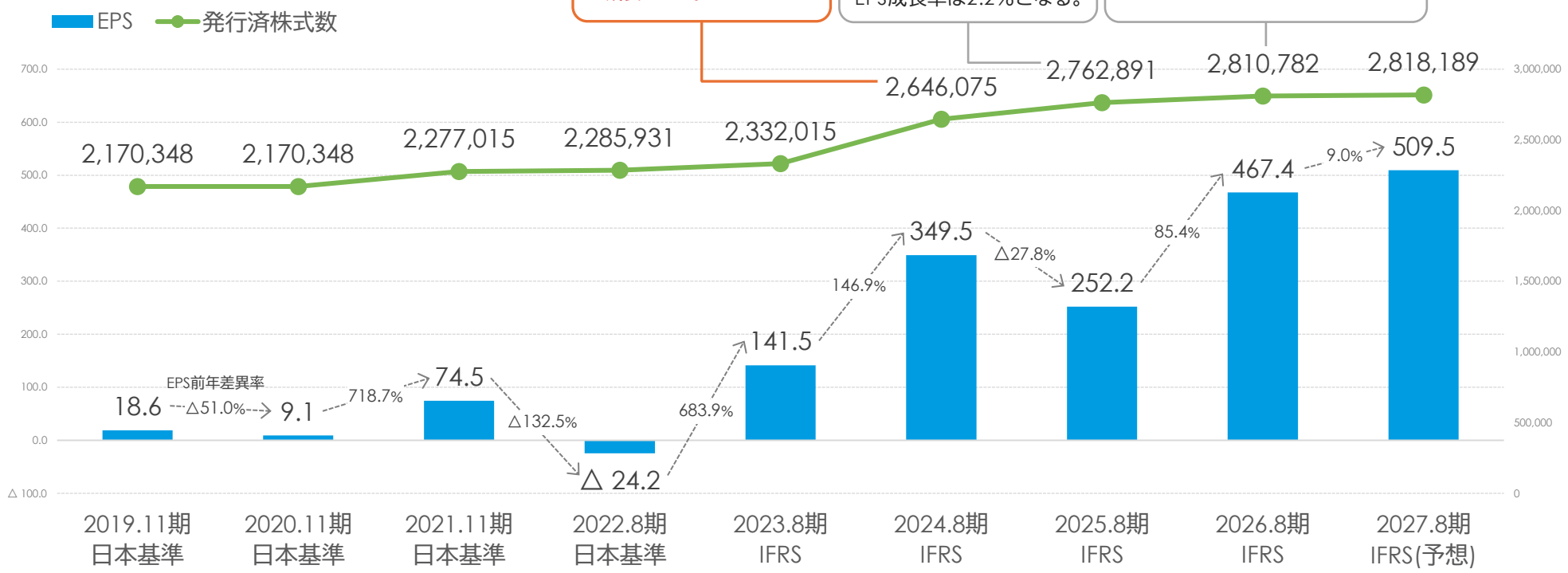
Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 発行済み株式数とEPSの推移

M&Aで合計409,944株を市場放出。前期末と比較し13.8%の希薄化を伴いながらも、EPSは大幅成長。
※ただし、(株)CITVの税務上の損金等の特殊要因を除くとEPSは約246.7円となり、74.3%成長となる。

SHCの子会社化にあたり、82,480株を市場放出。前期末と比較し4.9%の希薄化が発生。
表面的にはEPS成長率が△27.8%であるが、前期の特殊要因を加味すると、EPS成長率は2.2%となる。

テルベルの子会社化にあたり、25,018株を市場放出。前期末と比較し0.9%の希薄化を伴いながらも、EPSは85.4%成長。




| 子会社M&A実施時期 | | | | BBC | | キャリアベンダーHSPBS(※1)CITV光(※2) | SHC | テルベル | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

※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。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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（取得完了日） | 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 |
| 2027.8 | 2026年9月28日 | 取 得 | 51,100株 | 127,972株 | 取締役会決議に基づく市場買付 |
| 2027.8 | 2026年11月18日 | 取 得 | 54,000株 | 181,972株 | 取締役会決議に基づく市場買付 |

【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）


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

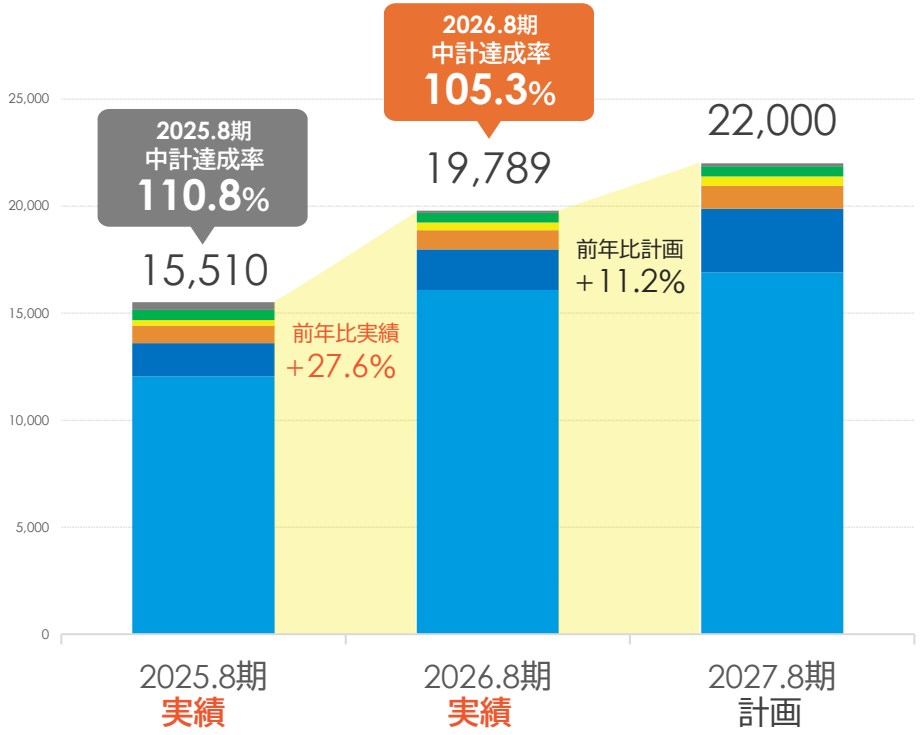
# 中期売上収益・営業利益計画

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

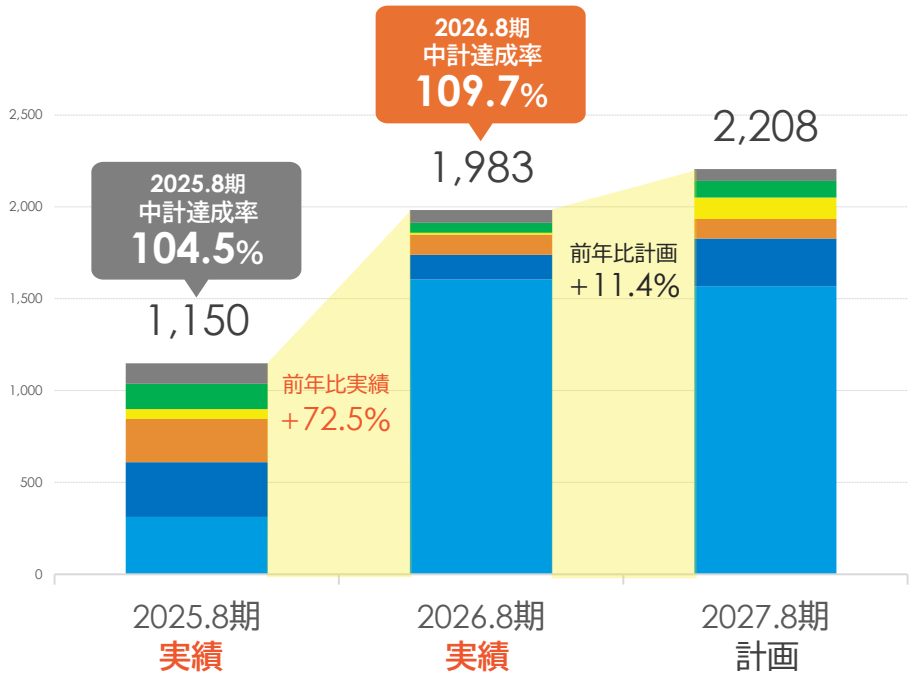
## 売上収益（単位：百万円）

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）

2026.8期は当初計画比109.7%と大幅に増益。2027.8期は当初計画のまま開示しており、各事業の計画は問題なく達成できる見通し。




※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。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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

2023年6月に発行決議した第9回新株予約権(営業利益に紐づくストックオプション)について、行使条件である営業利益2,000百万円(2026年8月期 株式報酬費用計上前の営業利益実績2,045,851千円)を2026年8月期にて達成したため、2026年8月期第4四半期にて株式報酬費用62,969千円を費用計上。

## 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% | ー | ー | ー |
| | | 300億円 | 100% | ー | ー | ー |

## 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 | 2026年8月達成 | 3年2か月 | 62,969千円 |
| | | 3,000百万円 | 5分の5 | ー | ー | ー |


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 成長戦略サマリー

## 1. 主力事業

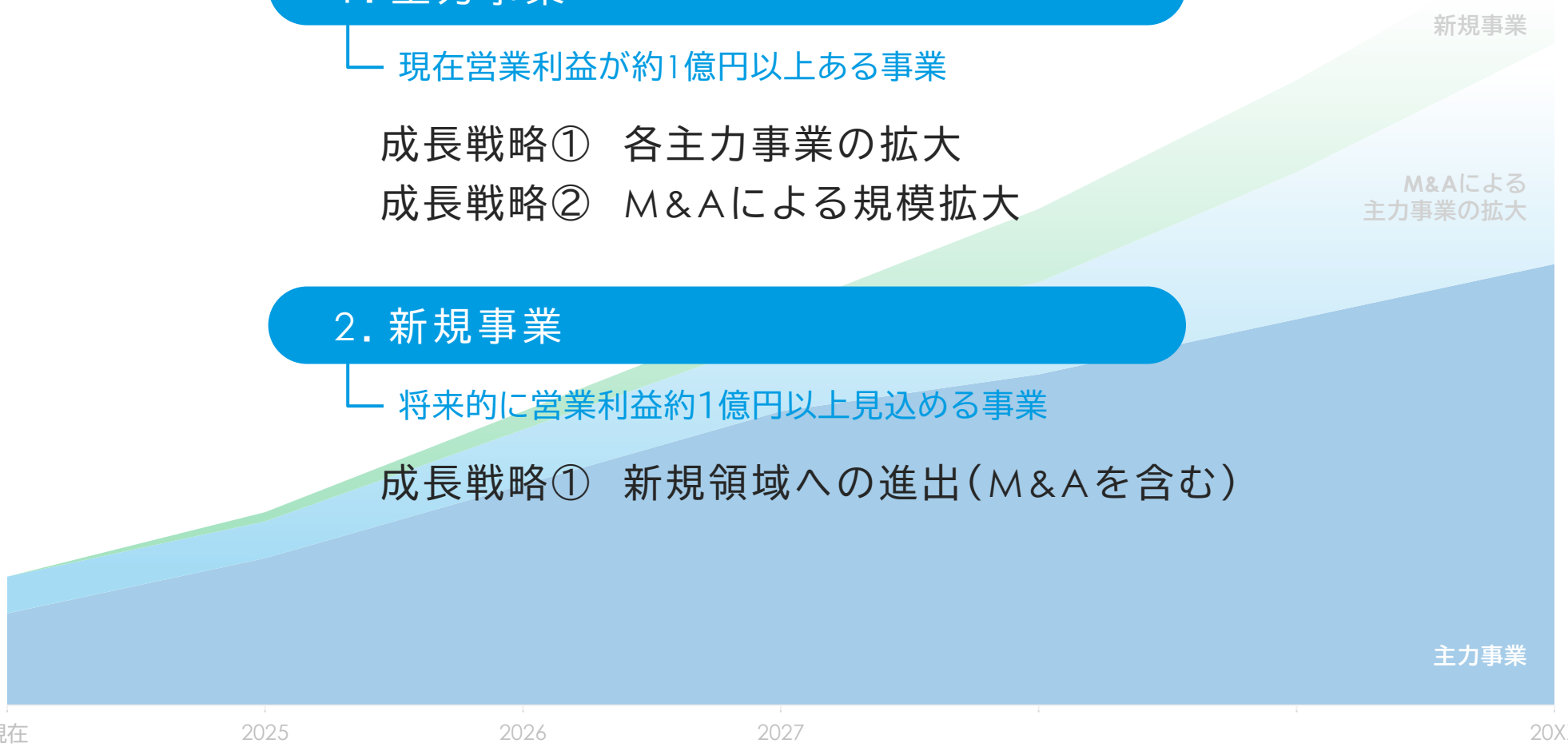
現在営業利益が約1億円以上ある事業

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

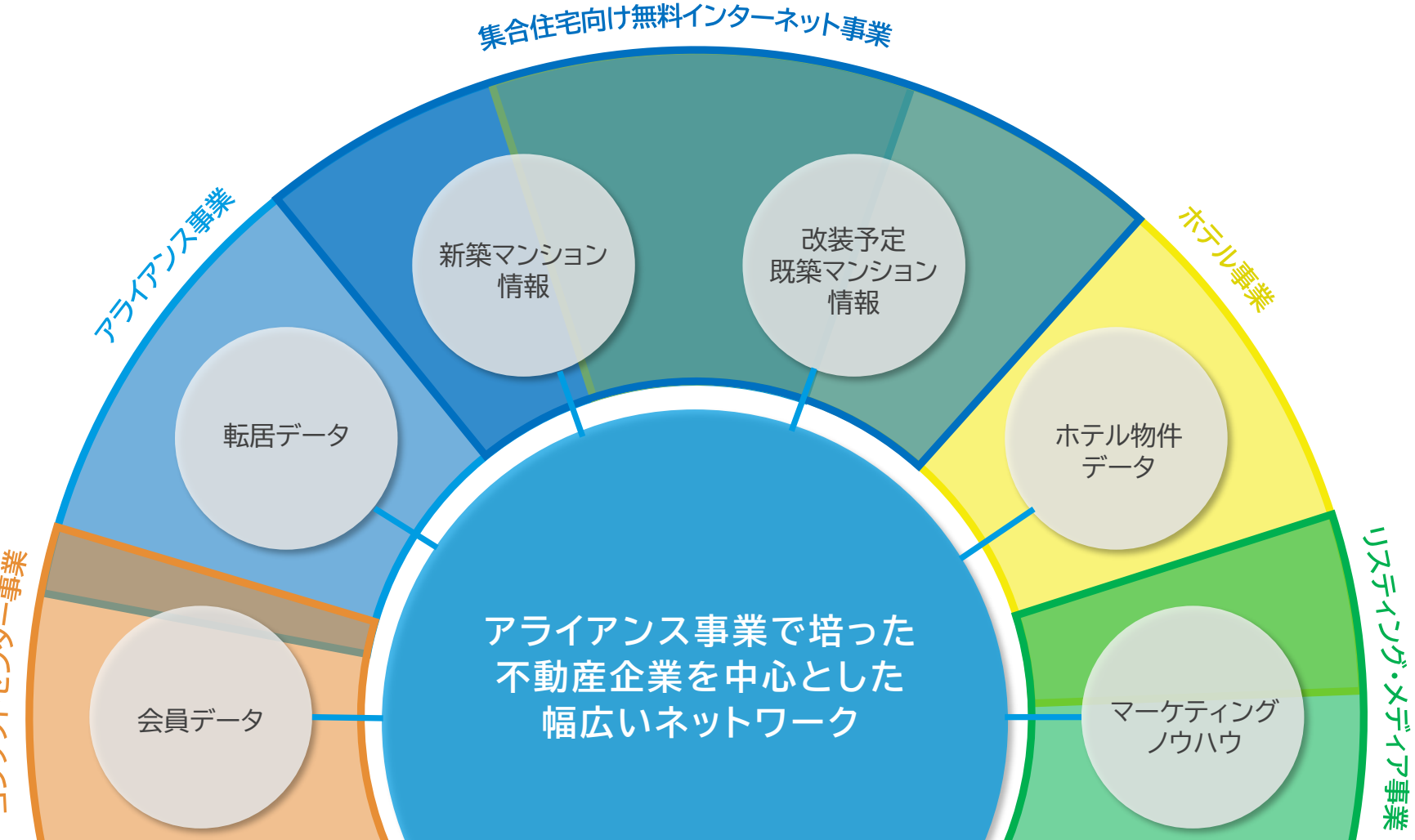
将来的に営業利益約1億円以上見込める事業

成長戦略①　新規領域への進出（M&Aを含む）



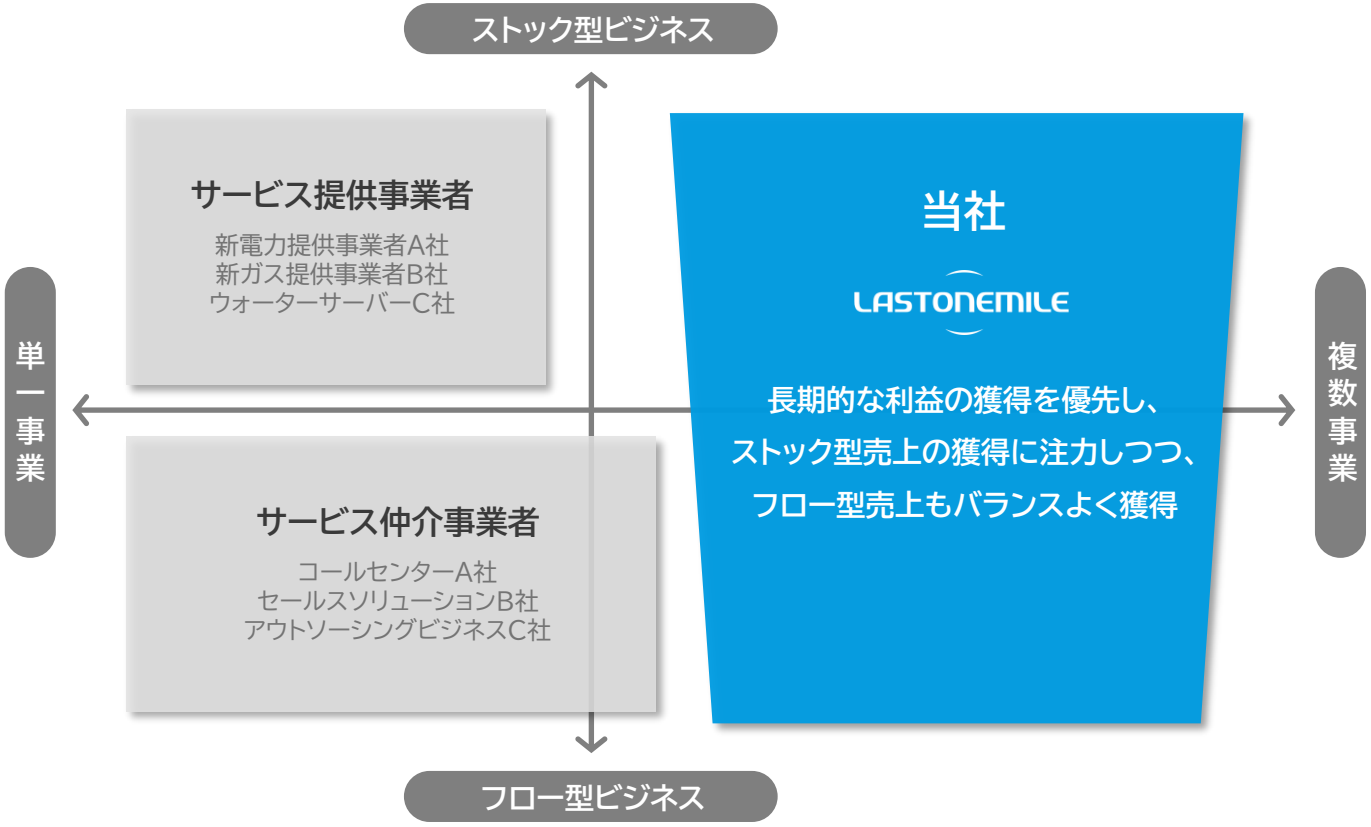

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

**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

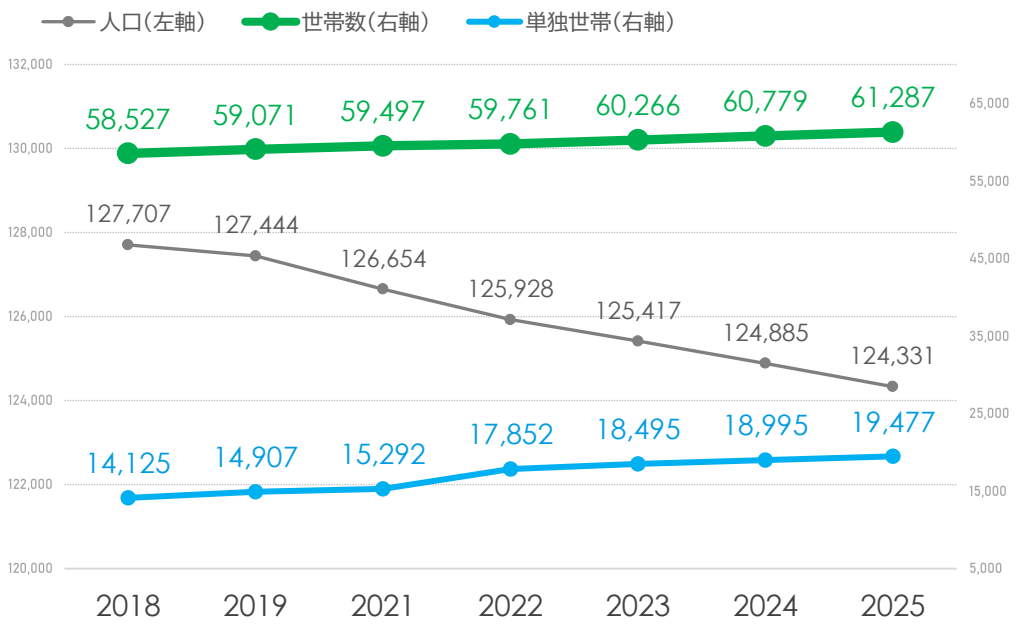
業種業態にこだわらず、あらゆる商品を世の中にまだない販売の手法を考えて新たな市場（ブルーオーシャン）を構築し、独占的に販売することで、新たな利益を生み出しております。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

## 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にくい。

## 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

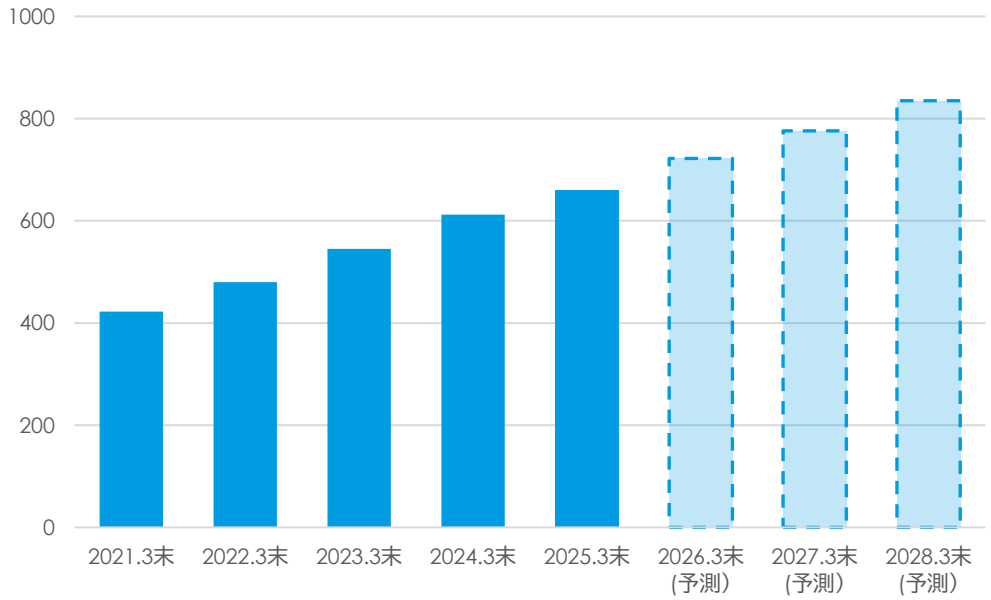
①に伴い、新たなマーケットの顧客層に合わせクロスセルを行い、1世帯当たりの提供サービス数を増加させることにより顧客単価を増加させる。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

## 市場規模

2025年度のマンション全戸一括型インターネット市場は720.0万戸で、前年度比57.3万戸の純増となった。2024年度の純増数54.8万戸を上回り、市場は引き続き拡大した。特に光配線方式の増加が市場全体を押し上げており、今後も光配線方式は高い成長率を維持すると予測する。高品質なインターネット回線を求める入居者のニーズが高まる中、導入コストをかけてでも物件の付加価値向上を目的に光配線方式を導入するオーナーが増えている。

### 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：㈱MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」

## 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及びベンダーは首都圏の更なる強化、九州・関西地区の開拓、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。

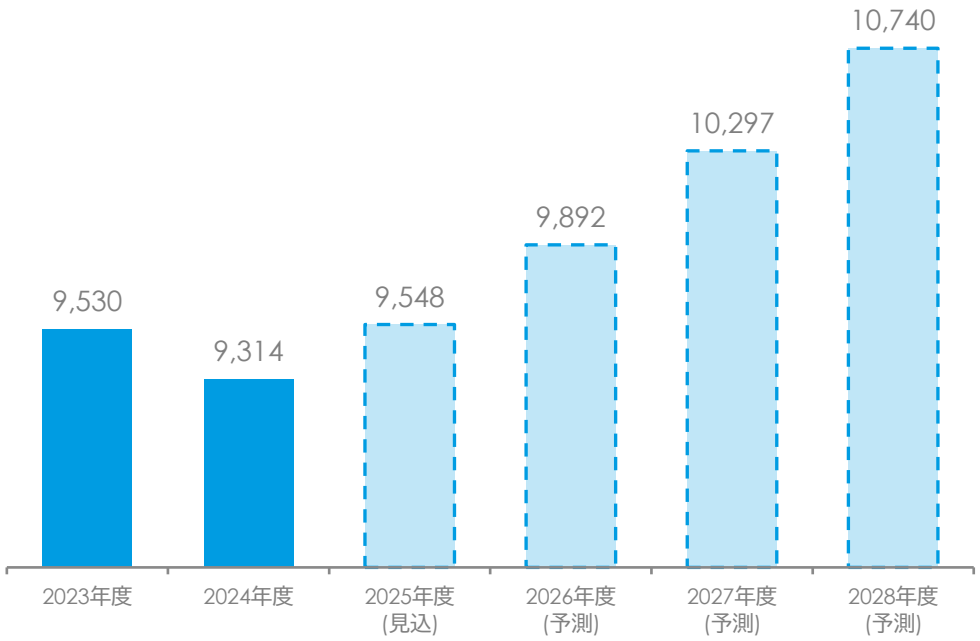
Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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BPO市場は、コロナ関連の公共特需終了や従来型大規模コールの縮小により、2023年度（9,530億円）、2024年度（9,314億円）と2年連続で縮小。しかし、内製運用の外部委託ニーズ増や高付加価値化を背景に、2025年度は9,548億円（前年比2.5%増）と回復基調に転じる見込み。以降は年平均成長率（CAGR）3.6%で推移し、2028年度には1兆740億円規模に拡大すると推定される。

### コンタクトセンターBPO市場推移（単位：億円）




※出所：デロイトトーマツ ミック経済研究所『BPO総市場の現状と展望2026年版』

## 当社の強み・競争優位性

- 10年以上にわたり不動産管理業務に特化。業界特有の専門用語や現場オペレーションに精通した高品質な一次対応力を確立。
- 夜間・休日の緊急トラブルにも即時対応可能な自社センターを完備。大手BPOが敬遠する事業者ごとの独自運用にも低コストで柔軟に対応。
- クライアントの基幹システムへ直接受電内容を登録。他社で生じる転記負担を排除し、日常業務と密接に連携することで強固な解約防止を実現。

## 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：保有会員数×会員単価（ARPU）**

①高品質・高満足度を起点とした「紹介（リファラル）」による受託シェア拡大

24時間365日の自社運用力と柔軟な対応品質を武器に、既存クライアントからの紹介を通じて新規の管理会社・大手元請けからの受託を安定的に拡大。

②会員サービスのクロスセルと「単価・会員数向上支援」によるLTV最大化

センター受託に連動した会員サービスの包括受託に加え、独自の運用ノウハウを通じて「会員基盤の拡大」や「顧客単価（ARPU）向上に向けた施策支援」を展開。クライアントの収益拡大と連動した当社売上・利益の最大化を実現。

③業務標準化と運用高度化による収益性の継続的向上

個別運用の柔軟性を維持しつつノウハウの集約・標準化を推進。応対品質と業務効率を両立させ、強固なリレーションを基盤とした長期的な高収益体制を確立。

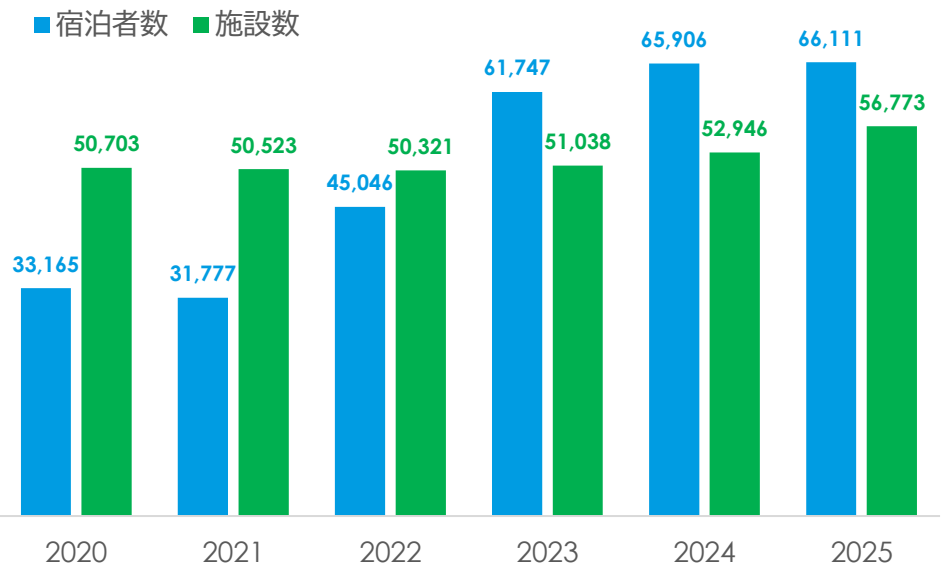
Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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7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て、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、東京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当社グループが有する不動産ネットワークを活かしシェア拡大

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。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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

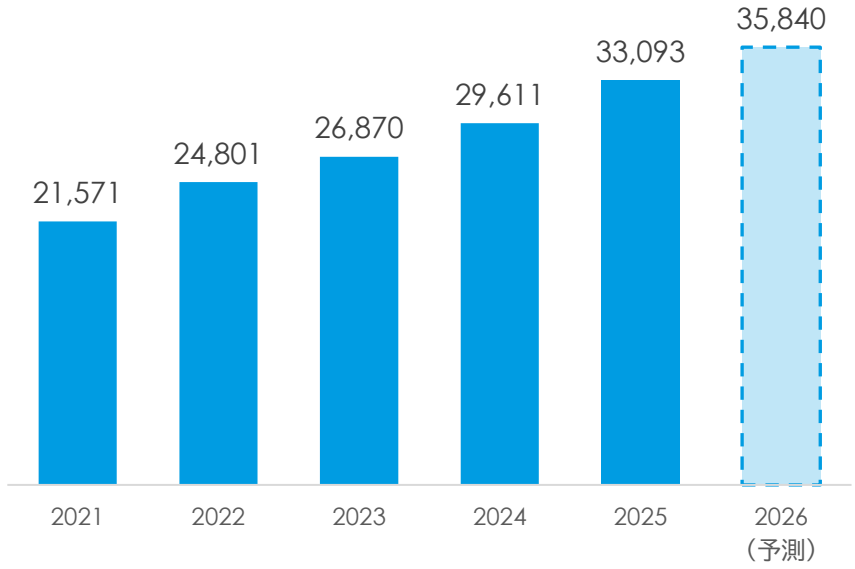
## 市場規模

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、スマートフォン、動画配信サービスの普及等を背景に成長を続けている。2025年は縦型動画・ソーシャル広告がけん引し3兆3,093億円（前年比111.8%）、2026年は3兆5,840億円（同108.3%）と拡大が続く見込み。

一方、AIの普及により事業環境は大きく変化している。

- 検索のAI化（ゼロクリック化）で従来型SEOの自然流入が減少
- AIエージェントが比較・申込を代行し比較サイトはコモディティ化
- 広告運用の自動化で運用作業そのものの付加価値が低下
- 生成AIでサイトが量産され一次情報（当事者の体験・調査等を通じて得た情報）のないサイトは評価低下

**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「2025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上の手続のみで完結する手法が主流となっているところ、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。
- AIが「探す・比べる」を代替するほど、顧客の手間を解消し「契約まで完結させる」当社の価値は高まる。AIを成長機会と捉え、サイト数×流入数×成約率の全要素でAIを活用し収益拡大を図る。

## 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なため、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、他社からの広告運用の受託による運用コンサルフィーでの収益も強化する。

### ③AI検索・SNS広告などの流入チャンネル拡大【流入数】

AI検索に引用されやすい一次情報・構造化データの整備（LLMO対策）と、縦型動画・ソーシャル広告への出稿シフトにより、検索依存からの脱却を図る。

### ④生成AIによるサイト運営の効率化【サイト数】

サイト制作・コンテンツ作成・広告クリエイティブ制作に生成AIを活用し、1サイト当たりの立上げ工数を削減。取扱いサービスの拡充を加速させている。

Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

## 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。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# Appendix

## 社 名

株式会社ラストワンマイル

## 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

## 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

125,380,357円 ※

## 従業員数

260名 ※

## 子会社

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

※ 2026年8月末時点


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 沿革

| | |
|---|---|
| 2012 | ㈱Bestエフォート(現:㈱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 |
| | ㈱コール&システムを株式交換により完全子会社化 |
| | ㈱Bestエフォートが日本総合情報通信㈱を吸収合併し、商号を㈱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 |
| | ㈱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 |
| | ㈱まるっとチェンジと㈱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 |
| | ㈱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<br>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 |


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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、2024年11月に代表取締役社長 兼 COOに就任。上場会社の経営企画部門や管理部門の責任者等を歴任した経験に基づき、営業面のみならずガバナンス面の強化に従事。子会社であるテルベルの取締役を兼任。



## 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。グループ全体の営業を統括し、子会社であるベンダーの取締役を兼任。



## 久木宮 然　Shikari Kukimiya

**取締役執行役員**

㈱コール＆システム(※2)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貢献。グループの経営管理のうち自社商材及び主計関連業務を管掌し、子会社であるキャリアの取締役を兼任。



## 伊藤 美和　Miwa Ito

**取締役執行役員**

法務庶務部長として、グループの人事総務及び法務関連業務を管掌。管理部門の責任者としてガバナンス体制の強化に従事し、子会社であるキャリアとSHCの取締役を兼任。



## 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。グループ全体の財務経理及び経営企画室関連業務(IRを含む)を管掌し、HOTEL STUDIOの取締役を兼任。

※1：2022年にLOMに吸収合併　※2：2018年に株式交換により㈱Bestエフォート(現：LOM)が連結子会社化し、同年㈱まるっとチェンジが吸収合併

※2026年11月26日開催の定時株主総会終結後の体制(予定)


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 役員紹介②



## 長野 成晃　Hideaki Nagano

**取締役**

㈱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き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。現在は同社の取締役CFO。



## 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、広報・IR、総務法務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。



## 石上 麟太郎　Rintaro Ishigami

**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。



## 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㈱RUTILEAを2017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。



## 尾﨑 充　Mitsuru Ozaki

**監査等委員である取締役（社外）**

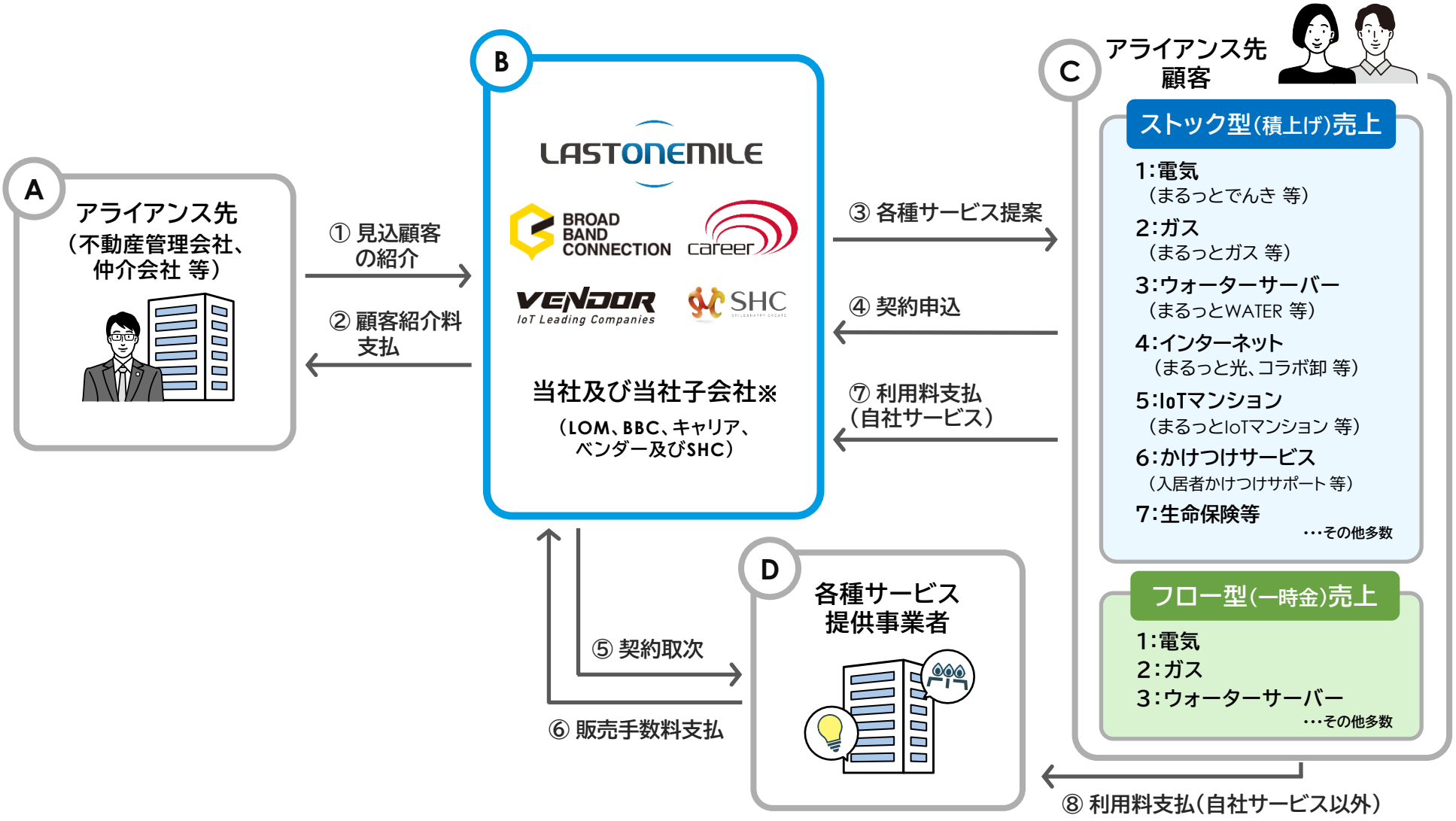
公認会計士及び税理士としての専門的な知識及び経験並びに企業経営者としての豊富及び幅広い知見を有しており、上場企業での監査役等を兼任。

※2026年11月26日開催の定時株主総会終結後の体制（予定）


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 事業系統図1 －アライアンス事業－

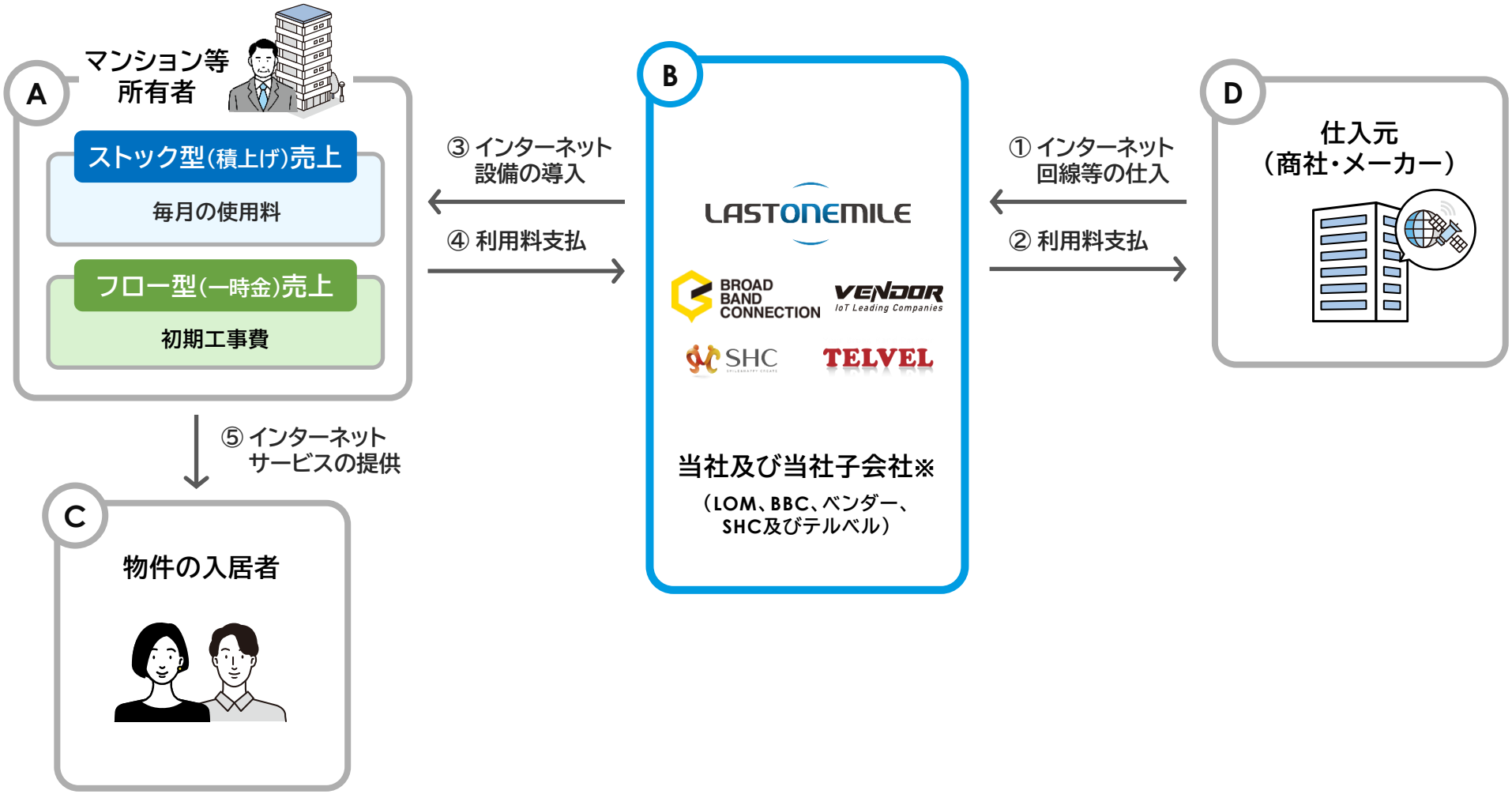
アライアンス事業とは、不動産管理会社やその他顧客を保有する企業とアライアンスを組み、当社サービスを希望する見込顧客を紹介していただき、自社サービス及びサービス提供事業者の各種サービスを提案・販売する事業です。




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。

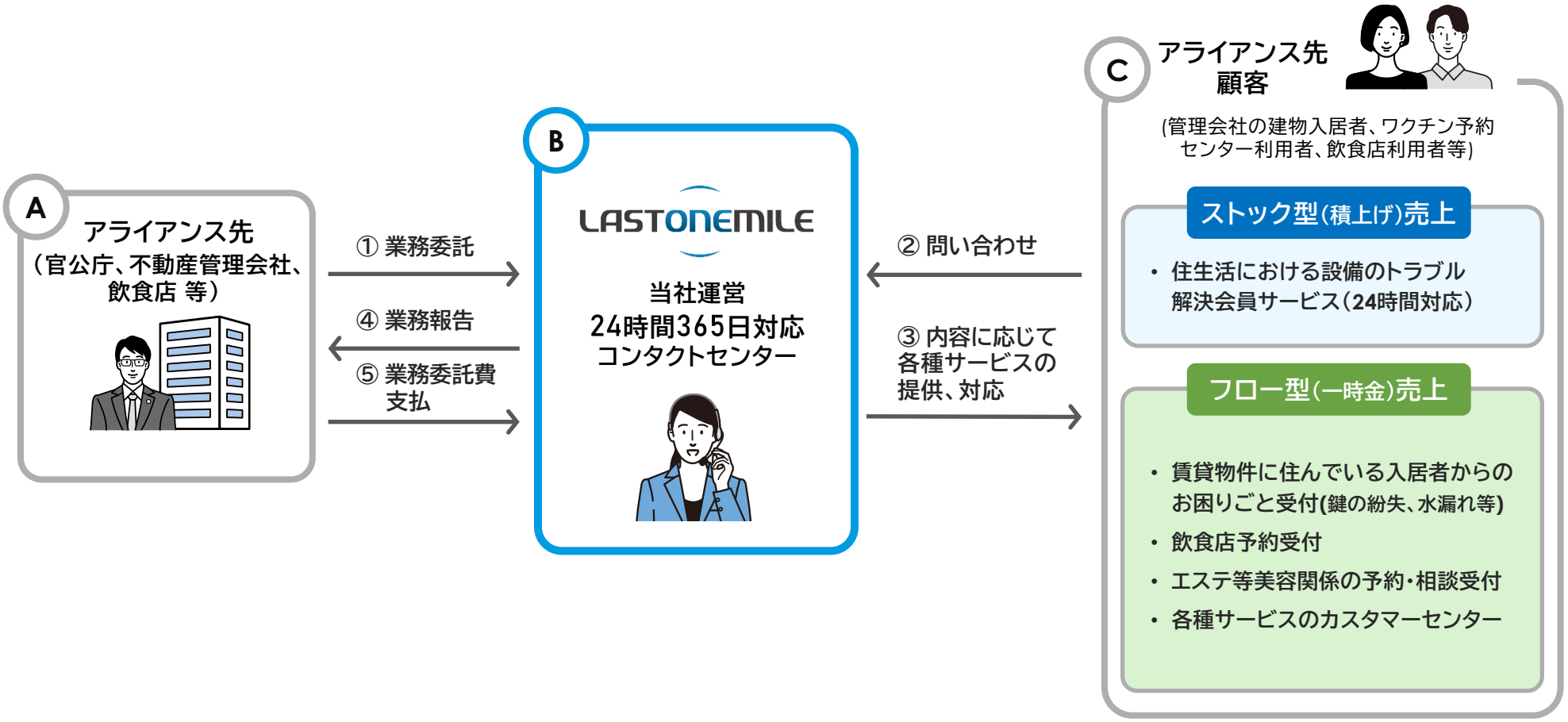




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。

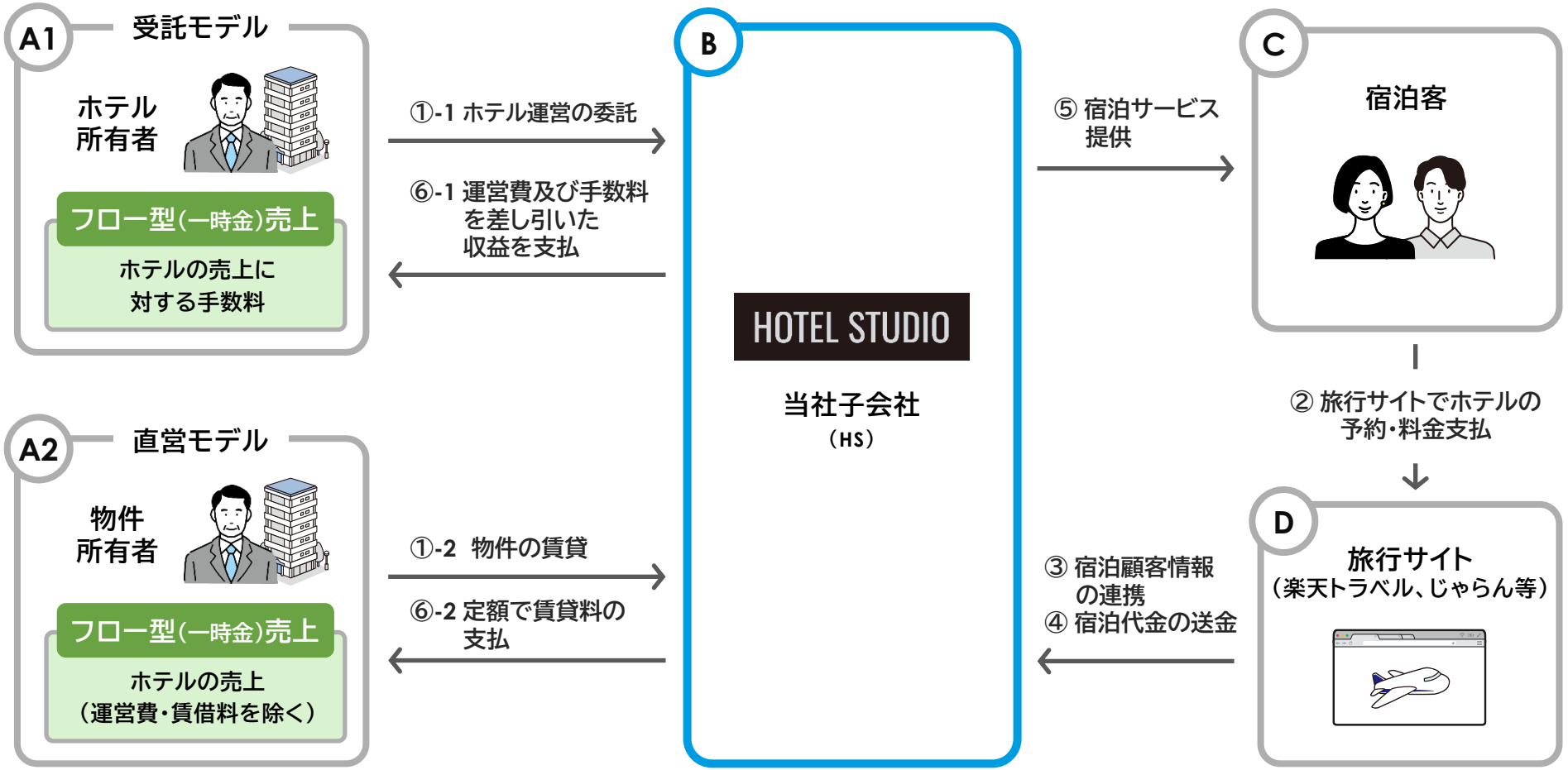




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 事業系統図4 －ホテル事業－

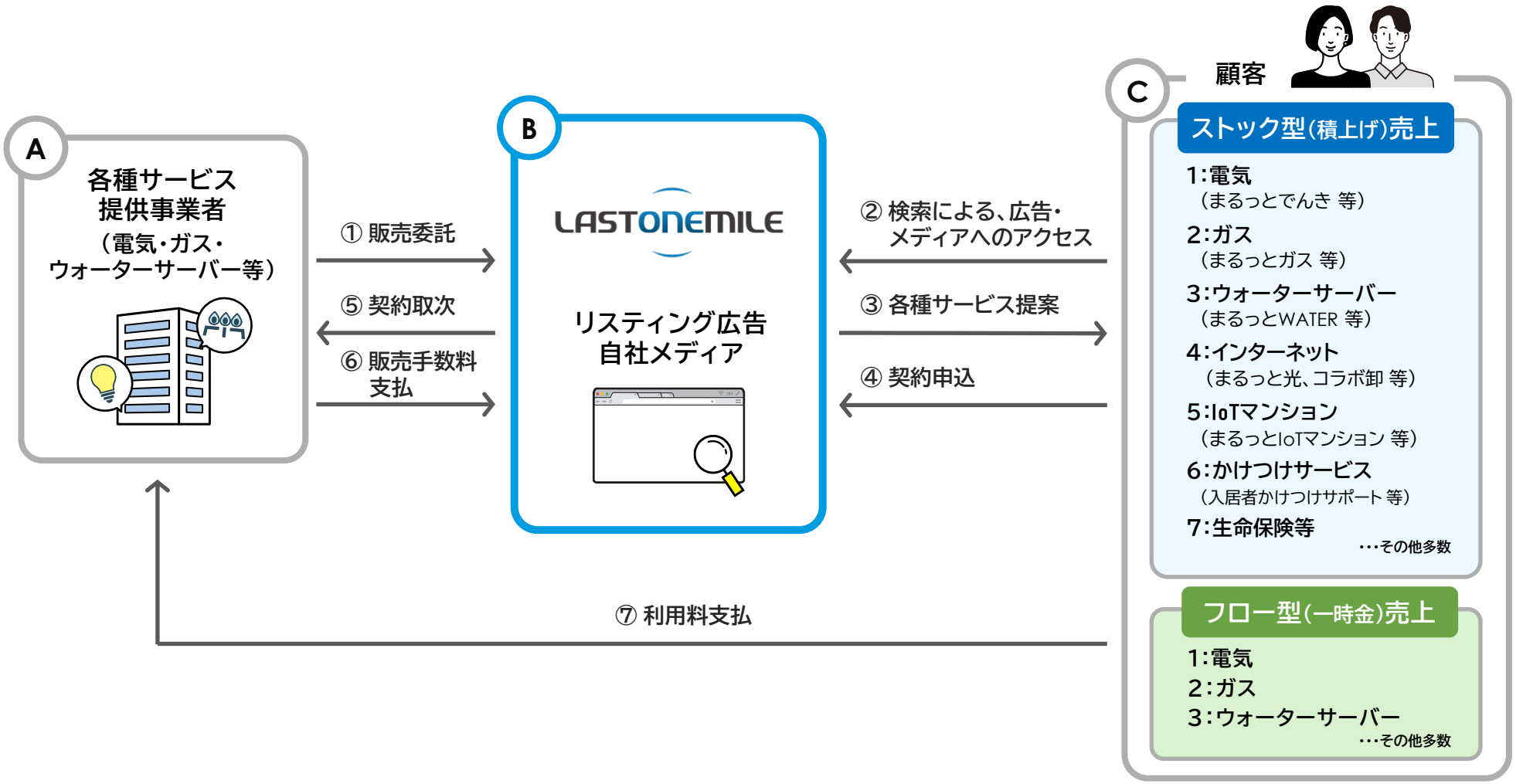
ホテル事業とは、物件所有者から集客や清掃等の運営を成果報酬で受託する受託モデルと、物件所有者から借り上げ方式にて当社が事業オーナーとしてホテルの運営を行う直営モデルの2つのモデルを総称した事業です。




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。




Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 取り扱いメインサービス一覧

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| 電気 | 1 | ○ | | ✓ | まるっとでんき |
| 電気 | 2 | ○ | ○ | | 東京ガスでんき |
| 電気 | 3 | ○ | ○ | | たのしいでんき |
| 電気 | 4 | ○ | ○ | | オクトパスエナジー |
| 電気 | 5 | ○ | ○ | | 楽々でんき |
| 電気 | 6 | ○ | | | Looopでんき |
| 電気 | 7 | ○ | ○ | | エバーグリーン |
| 電気 | 8 | ○ | ○ | | 新日本エネルギー |
| 電気 | 9 | ○ | | | このまち電気 |
| 電気 | 10 | ○ | | | JCOMでんき |
| 電気 | 11 | ○ | ○ | | Japan電力 |
| 電気 | 12 | ○ | ○ | | 北陸電力 |
| 電気 | 13 | ○ | ○ | | レジクラでんき |
| 電気 | 14 | ○ | | | ストエネ |
| 電気 | 15 | ○ | | | エネワンでんき |
| 電気 | 16 | ○ | | | エバーグリーン電気 |
| 電気 | 17 | ○ | | | ニチガス電気 |
| 電気 | 18 | ○ | | | U-POWER |
| 電気 | 19 | ○ | | | コスモ電気 |
| 電気 | 20 | ○ | | | Q.ENESTでんき |

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| 電気 | 21 | ○ | | | auでんき |
| 電気 | 22 | ○ | | | 東急でんき |
| 電気 | 23 | ○ | | | アースインフィニティ |
| 電気 | 24 | | ○ | | エネパル |
| ガス | 1 | ○ | | ✓ | まるっとガス |
| ガス | 2 | ○ | ○ | | 東京ガス |
| ガス | 3 | ○ | ○ | | 東京ガス電気セット |
| ガス | 4 | ○ | ○ | | 東邦ガス |
| ガス | 5 | ○ | | | ガスワン |
| ガス | 6 | ○ | | | ニチガス |
| ガス | 7 | ○ | ○ | | ニチガス |
| ガス | 8 | ○ | ○ | | ミツウロコガス |
| ガス | 9 | ○ | ○ | | 大阪ガス |
| ガス | 10 | ○ | | | エコアガス |
| ガス | 11 | ○ | | | TOKAIガス |
| ガス | 12 | ○ | | | 東急ガス |
| ガス | 13 | ○ | | | サイサンガス |
| ガス | 14 | ○ | | | 中部電力ガス |
| ガス | 15 | ○ | | | エコアのe都市ガス |
| ガス | 16 | ○ | | | 中部電力ガス |

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| 回線 | 1 | ○ | | ✓ | まるっとひかり |
| 回線 | 2 | ○ | ○ | | NTTフレッツ光 |
| 回線 | 3 | ○ | | | Softbank光 |
| 回線 | 4 | ○ | | | ドコモ光 |
| 回線 | 5 | ○ | | | BIGLOBE光 |
| 回線 | 6 | ○ | | | J:COM NET |
| 回線 | 7 | ○ | | | auひかり |
| 回線 | 8 | ○ | ○ | | NTTSOHO |
| 回線 | 9 | | ○ | | 光コラボレーション卸事業 |
| 回線 | 10 | ○ | | | NURO光 |
| 回線 | 11 | ○ | | | BBIQ |
| 回線 | 12 | ○ | | | eo光 |
| 回線 | 13 | ○ | | | コミュファ光 |
| 回線 | 14 | ○ | | | メガエッグ |
| 回線 | 15 | ○ | | | J:COM 光 |
| 回線 | 16 | ○ | | | さすがネット |
| 回線 | 17 | ○ | | | 賃貸ネット |
| 回線 | 18 | | ○ | | オフィス光 |
| 回線 | 19 | | ○ | | プラチナ光 |
| 回線 | 20 | | ○ | | BIGLOBE |

※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、回線：インターネット回線の略、ISP：インターネットプロバイダの略


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 取り扱いメインサービス一覧

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| ISP | 1 | | ○ | | OCN |
| ISP | 2 | | ○ | | オフィス光 |
| ISP | 3 | | ○ | ✓ | まるっとISP |
| Wi-Fi | 1 | ○ | | | Softbank Air |
| WTS | 1 | ○ | ○ | ✓ | まるっとWATER |
| WTS | 2 | ○ | ○ | | プレミアムウォーター |
| WTS | 3 | ○ | ○ | | Locca |
| WTS | 4 | ○ | ○ | ✓ | さくっとウォーター |
| CC | 1 | | ○ | ✓ | 24時間365日コールセンター |
| CC | 2 | | ○ | ✓ | 不動産管理会社向けコールセンター |
| CC | 3 | | ○ | ✓ | 官公庁向けコールセンター |
| CC | 4 | | ○ | ✓ | 美容系サポートセンター |
| CC | 5 | | ○ | ✓ | 住宅設備修理受付 |
| CC | 6 | | ○ | ✓ | 秘書代行 |
| CC | 7 | | ○ | ✓ | 各サービス休眠顧客掘り起こし業務受託 |
| CC | 8 | | ○ | ✓ | 各サービス顧客に向けた<br>フォローコール受託 |
| CC | 9 | | ○ | ✓ | BtoB向けサービス契約に向けた<br>アポイント獲得コール受託 |
| CC | 10 | | ○ | ✓ | BtoC向けサービス契約に向けた<br>営業代行 |
| CC | 11 | | ○ | ✓ | 市場調査・アンケートコール受託 |
| CC | 12 | | ○ | ✓ | 入居者向け会員制<br>駆けつけサービスの運営 |

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| CC | 13 | | ○ | ✓ | 駆けつけサービス会員数を<br>増やすスキームの提供 |
| CC | 14 | | ○ | | 投げる消火器ファイテック販売 |
| CC | 15 | | ○ | ✓ | 事務代行業務(リスト作成、リスト精査、<br>パンチング、封入・封緘・発送など) |
| CC | 16 | | ○ | | DTPデザイン<br>(チラシ、パンフレット、名刺など) |
| CC | 17 | | ○ | | 会員サービスの収益向上スキームの提供 |
| CC | 18 | | ○ | | 家賃値上げを代行するスキームの提供 |
| その他 | 1 | ○ | ○ | ✓ | まるっとIoTマンション |
| その他 | 2 | ○ | | ✓ | まもりんぐ |
| その他 | 3 | | ○ | | クラウドボックス(宅配トランクルーム・<br>クラウドストレージ) |
| その他 | 4 | | ○ | | インターネット無料マンション |
| その他 | 5 | | ○ | | 宅配BOX |
| その他 | 6 | | ○ | | 集合ポスト |
| その他 | 7 | | ○ | | オートロック(集合玄関) |
| その他 | 8 | | ○ | | スマートロック(玄関キー) |
| その他 | 9 | | ○ | | ランドリール(室内物干し) |
| その他 | 10 | | ○ | | 地デジ/BS・CSアンテナ |
| その他 | 11 | | ○ | | 複合機 |
| その他 | 12 | | ○ | | BizMoネット |
| その他 | 13 | | ○ | | ビジネスホン |
| その他 | 14 | | ○ | | UTM(統合脅威管理) |

| 種別 | № | 対象 個人 | 対象 法人 | 自社サービス | サービス名 |
|---|---|---|---|---|---|
| その他 | 15 | | ○ | | 業務用エアコン |
| その他 | 16 | | ○ | | 業務用冷蔵庫 |
| その他 | 17 | | ○ | | 24時間出張修理オプション |
| その他 | 18 | | ○ | | エアコン |
| その他 | 19 | | ○ | | 業務用Wi-Fi |
| その他 | 20 | | ○ | | コワークストレージ |
| その他 | 21 | | ○ | | カラオケレンタル(DAM) |
| その他 | 22 | | ○ | | カラオケレンタル(JOYSOUND) |
| その他 | 23 | | ○ | | 防犯カメラ |
| その他 | 24 | | ○ | | 弱電工事 |
| その他 | 25 | ○ | | | ネオグリフ |
| その他 | 26 | ○ | | | サポートセレクション |
| その他 | 27 | ○ | | ✓ | まるっとセレクション |
| その他 | 28 | | ○ | | 法人携帯 |
| その他 | 29 | | ○ | | 法人クレジットカード |
| その他 | 30 | | ○ | | USEN |
| その他 | 31 | | ○ | | HP作成 |
| その他 | 32 | | ○ | | MEO対策 |

※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、回線:インターネット回線の略、ISP:インターネットプロバイダの略


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| 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。 |
| システム障害について | 当社グループでは、システムやサーバーをクラウド化し、通信回線等のインフラ設備を冗長化する等してリスクの分散を図るとともに、システムの管理に細心の注意を払い、システム障害が発生することのないように運営を行っております。また、近年、生成AI等の技術を悪用したサイバー攻撃の高度化・巧妙化や、ランサムウェア攻撃、取引先・業務委託先等を経由したサプライチェーン攻撃が増加していることを踏まえ、不正アクセスの監視、多要素認証の導入、データのバックアップ、脆弱性への対応等の対策を継続的に強化しております。 しかしながら、未知のコンピューターウイルス、ハッキング、サイバー攻撃等により、想定を超える規模でシステムに障害が発生した場合には、当社サービスの提供の停止、復旧費用や損害賠償等の費用の発生、当社グループの社会的信用の低下等により、当社グループの財政状態や経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | 不正アクセスの監視、多要素認証の導入、データのバックアップ、脆弱性への対応等の対策を継続的に強化しております。また、システムやサーバーのクラウド化、通信回線等のインフラ設備の冗長化により、リスクの分散を図っております。 |

※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)が行う日本産業規格「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。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

# 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。 | 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 | 当社グループは、株式会社ライフイン24及びプレミアムウォーター株式会社との間で継続的な取引を行っており、前連結会計年度における連結売上高に占める割合は、株式会社ライフイン24が13.7%、プレミアムウォーター株式会社が10.5%でありました。当連結会計年度においては、新規顧客の開拓による取引先の多様化を進めた結果、両社に対する売上高の割合は、それぞれ9.6%及び8.8%に低下しております。引き続き両社は当社グループの主要な取引先であり、両社の事業方針の変更や取引条件の見直し等が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、両社との良好な取引関係の維持に努めるとともに、新規顧客の開拓による取引先の分散を図り、本リスクの低減に努めております。 | 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無く、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。


Copyright © Last One Mile Co.,Ltd. All rights reserved

LASTONEMILE

**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2027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