



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

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 (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	株式会社バンダー (以下「バンダー」)	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	株式会社プレミアムビジネスサポート (以下「PBS」)	代表取締役社長 松永 光市
	子会社	CITV光株式会社 (以下「CITV光」)	代表取締役社長 木村 壮伯
	子会社	株式会社SHC (以下「SHC」)	代表取締役社長 須田 宗樹



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

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			
募集新株予約権 (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(2024.8期実績)

2024.8期の増収要因としては、3Qの繁忙期施策として①既存のアライアンス事業が大きく伸長、
②クロスセル施策が功を奏したこと、また2024.8期に子会社となった5社の利益が寄与したことの3つが大きく伸長した要因。

(単位:千円)	FY2024累計 実績	FY2023累計 実績	増減額	増減率
売上収益	11,771,378	9,350,231	2,421,147	25.9%
売上原価	4,008,032	3,590,088	417,944	11.6%
販売費及び 一般管理費	6,892,835	5,544,397	1,348,437	24.3%
その他の収益	73,319	42,141	31,178	74.0%
その他の費用	3,179	—	3,179	—
営業利益	940,651	257,887	682,764	264.8%
税引前利益	902,567	245,947	656,620	267.0%
当期利益	825,430	318,754	506,676	159.0%

大幅
増益

2024年8月期業績予想の修正及び達成状況

2024年3月1日から連結子会社となった子会社の業績動向等を鑑み、2024年4月12日に業績予想の修正を公表したが、第3四半期の繁忙期施策として既存のアライアンス事業が大きく伸長したこと、クロスセル施策が功を奏したこと、また2024年8月期に子会社となった5社が寄与したことにより業績予想を上回り、下記のとおりの実績となった。

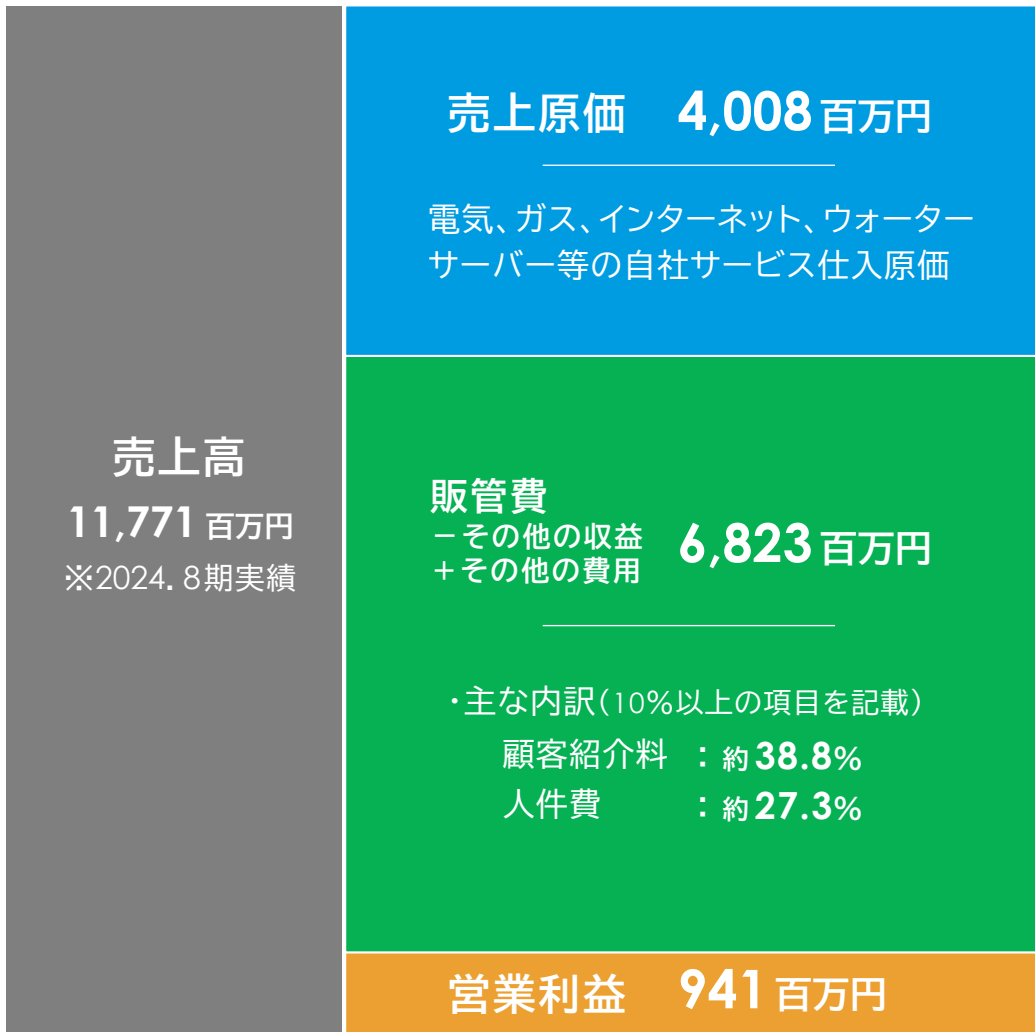
(単位:百万円)	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益	基本的1株当たり当期利益
2024年1月12日公表発表予想	10,100	450	440	289	289	106円44銭
2024年4月12日公表発表予想(A)	10,950	850	850	559	559	190円96銭
実績(B)	11,771	941	903	825	825	291円24銭
増減額(B-A)	821	91	53	266	266	—
増減率(%)	7.5	10.7	6.2	47.5	47.5	—
(参考)前期実績(2023年8月期)	9,350	258	246	319	317	117円95銭

2024年8月期の連結業績及び2025年8月期の連結業績予想について

2024年8月期は特殊事情により、当期利益が通常よりも高くなっております。理由としては、①6月に子会社化し、会社分割し、売却した(株)CITVにつき税務上においてのみ譲渡損失が生じた②子会社のキャリアで繰越欠損金控除、③子会社のBBCで繰越欠損金控除となり、合計約2.64億円の当期利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益が増加しました。

	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
2024年8月期 実績	11,771	941	903	825	825	291円24銭
2025年8月期 業績予想	14,000	1,100	1,100	723	723	245円40銭
増減率	18.9%	16.9%	21.9%	△12.4%	△12.4%	—

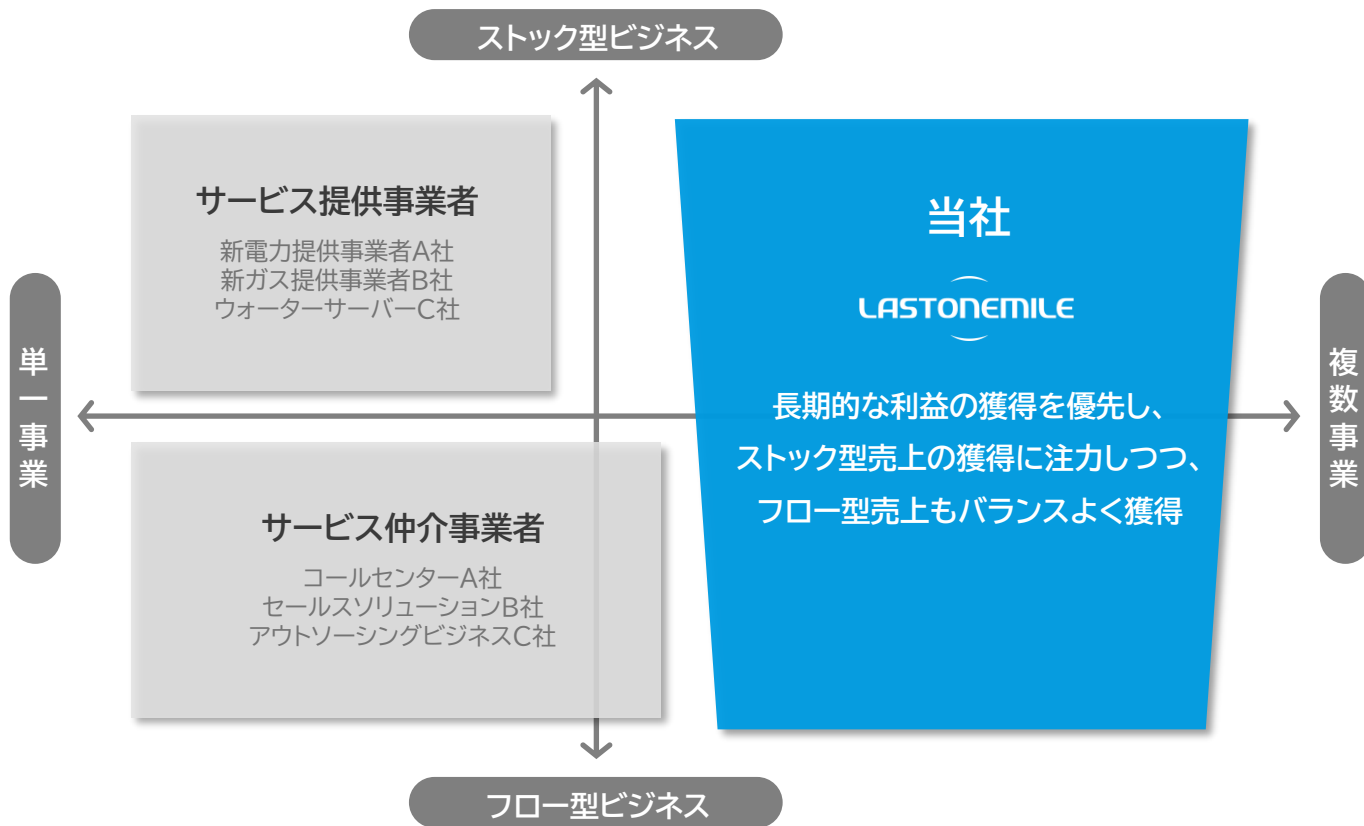
特殊事情がない場合2024年8月期の当期利益は約5.61億円となるため、実質的には2025年8月期は増益となる見通しです。



収益構造の特徴・方針

- ① 原価率においては、M&Aによる子会社原価率の影響や、電力市場の燃料費高騰などの要因から変動的。当社は原価率を重視しておらず、営業利益を最重要視している。
- ② 顧客紹介料等、売上に応じた販売コストの変動化を実施し、販管費の圧縮を継続して実施。
- ③ コールセンターのIT化により、人件費を削減しながら収益の拡大を図る。

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。

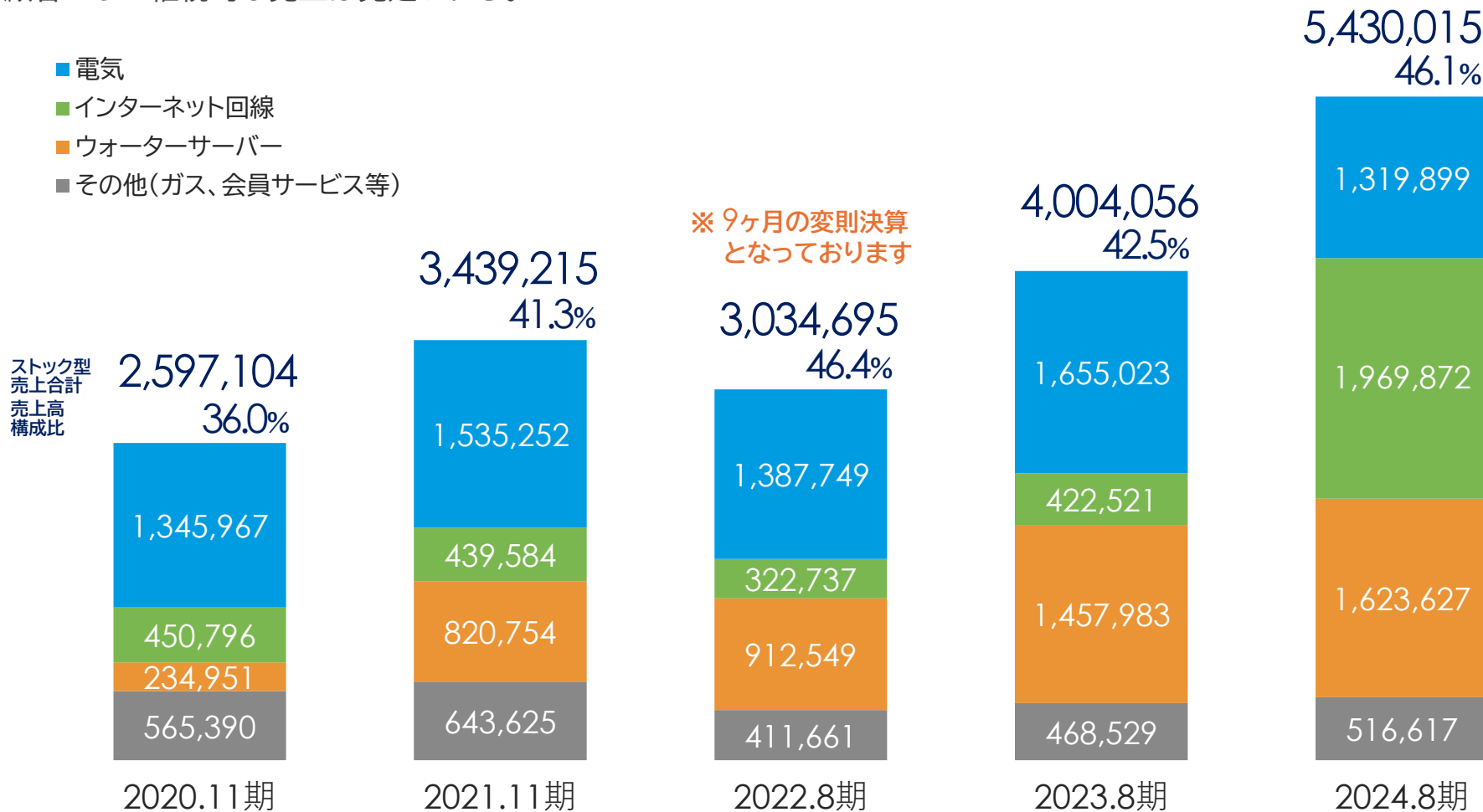
2.組織的な経営の推進

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。

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。引き続き獲得に注力していく。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。



※前回2023年11月30日に開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の11頁・売上モデル別収益獲得イメージについては、一般的なストック・フローについての説明であり、当社個別の売上収益等の説明ではありませんでした。また、ストック・フローという言葉の認知度が高まり、説明の必要性はないと判断し、当社への投資判断に影響を及ぼさないため記載を削除しました。

当社は2022年のBBCの子会社化を皮切りに、現在7社のM&Aを実施。

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。

- 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

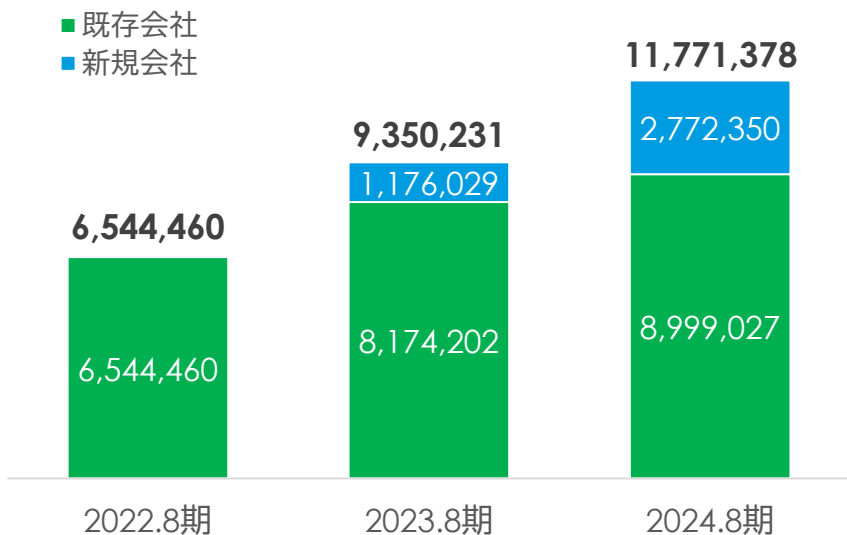
	2022.8期		2023.8期				2024.8期				2025.8期				2026.8期						
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
BBC		M&A 7月※	新規会社期間				既存会社														
キャリア							M&A 9月	新規会社期間			既存会社										
バンダー									M&A 3月	新規会社期間				既存会社							
HS									M&A 3月	新規会社期間				既存会社							
PBS									M&A 3月	新規会社期間				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

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。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)となった。なお、2024.8期における既存会社と新規会社(子会社化した会社)のそれぞれの増収増益への寄与実績は以下のとおり。

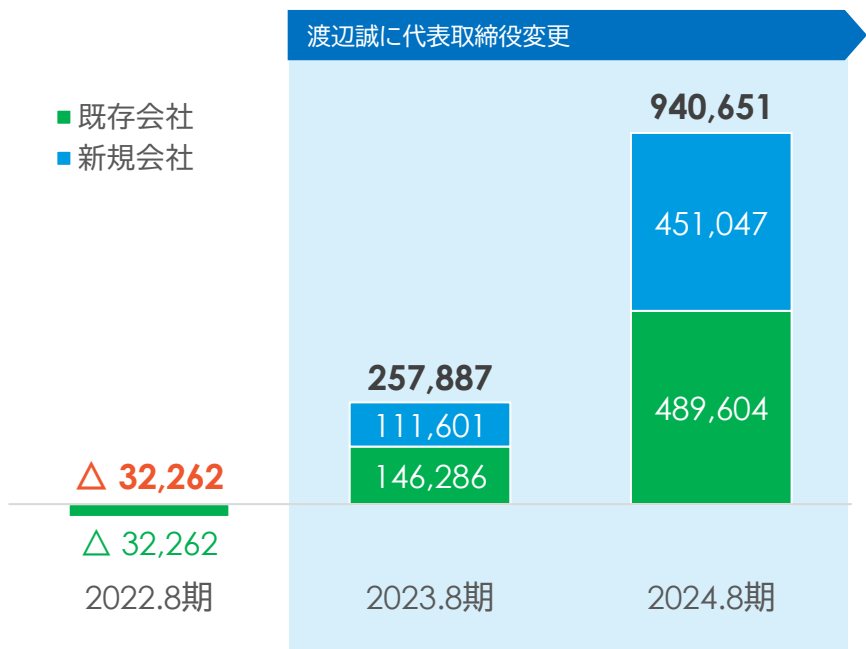
	2022.8期	2023.8期	2024.8期
既存会社	LOM	LOM	LOM、BBC
新規会社	—	BBC	キャリア、バンダー、HS、PBS、CITV光

売上高



2024.8期に100億円を突破

営業利益

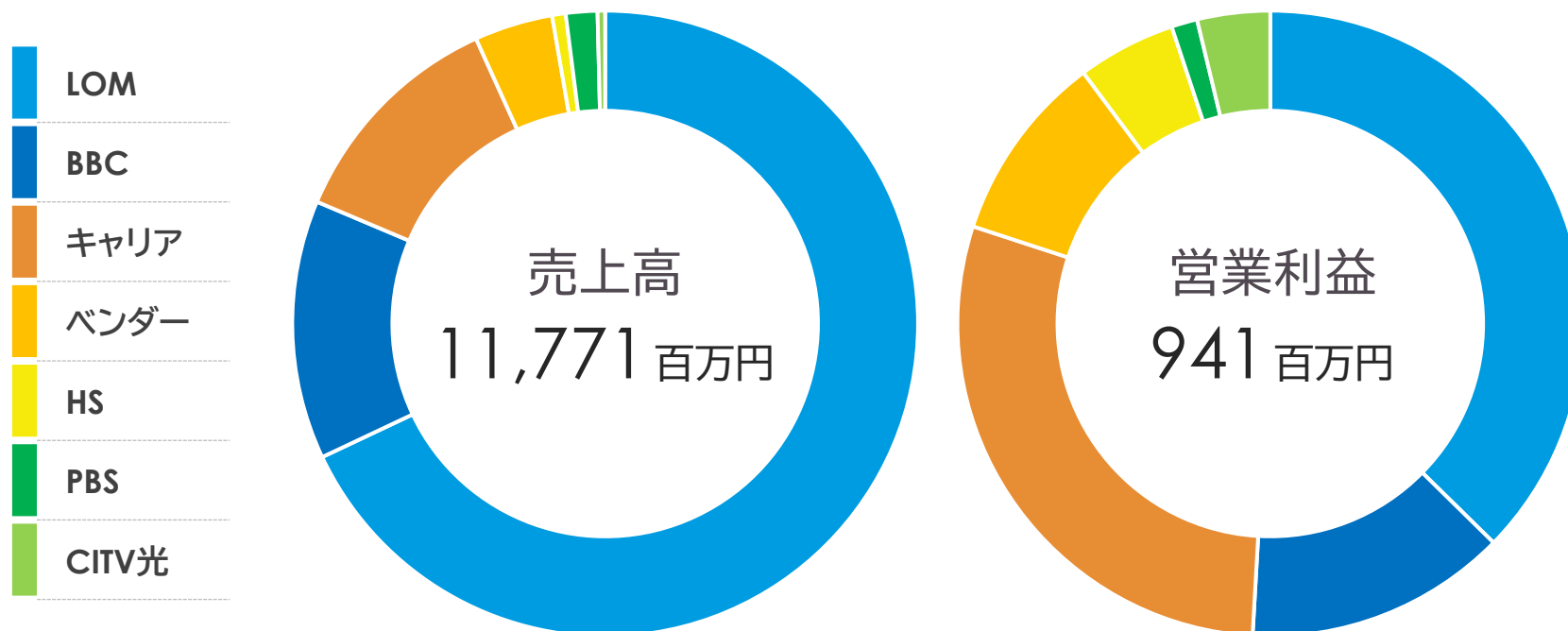


過去最高益を連続更新

※2022.8期は日本基準の営業利益を記載。2023.8期及び2024.8期はIFRSの営業利益を記載。

主力事業の伸長とM&Aによる相乗効果により、**2024.8期は過去最高収益を更新**

- 2024.8期において、LOM及びBBCの増収寄与率が約43%、増益寄与率38%。
- 2024.8期に子会社となった5社の増収寄与率が約57%、増益寄与率62%。
- 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。
- SHCは2025.8期より業績寄与。



成長戦略

結果

1. 既存事業の拡大

① 新しい販売手法によるブルーオーシャンの確立

アライアンス事業において、他社が顧客紹介料の価格競争が横行する中、当社は付加価値を提供することで、価格競争にさらされることなく、大きく拡大することができた。

② 賃貸業界だけでなく同業他社からもアウトソーシング先として選ばれるIT化したコールセンターの確立

コールセンター管理システムの活用、仕組化により、同業他社からの受注が増加した。

2. 新規事業への参入

① 既存事業とシナジー効果の高い事業の確立
(例:コールセンターを利用した事業や、すでにある顧客データを再利用できる事業)

HSをM&Aしホテル運営受託事業に参入。また、PBSのM&Aにより管理部門のBPO事業に参入し、初年度から利益に寄与した。

② 異業種であってもWEB、メディア、リスティングを利用できる事業

異業種での利用は確立できなかったものの、ランディングページにおける顧客動線等の改善を行い、既存商材のクロスセルに繋げることができた。

3. 挑戦的なM&A

① 既存事業とのシナジー効果が見込める事業・企業は積極的に投資を行う

M&Aした5社全て利益貢献。

② 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

2024.8期は該当なし、2025.8期以降もチャンスを見逃さず挑戦していく。

№	テストマーケティング事業名	実施結果と今後の方向性	
1	住宅設備EC事業 (蛇口、ホース等の住宅設備に係る商品をAmazonにて販売)	実施結果	事業として確立した為、テストマーケティング終了。
		今後の方向性	—
2	リスティング・メディア事業	実施結果	事業として確立した為、テストマーケティング終了。
		今後の方向性	—
3	生命保険の代理店事業	実施結果	テストマーケティングの結果、自社で保険代理店事業を行うよりも、他の代理店への顧客紹介の方が収益性が高いことが判明した為、テストマーケティング終了。
		今後の方向性	事業としては立ち上げずに、アライアンス事業の付帯サービスのひとつとして顧客紹介を行い、収益を獲得していく。
4	陰圧排気/空気清浄機ユニットの販売 (助成金対象のため一過性の売上)	実施結果	助成金対象案件分は獲得し、収益が出る体制を構築できた為、テストマーケティング終了。
		今後の方向性	現状予定はないものの、助成金予算の状況を見て実施。
5	楽天コミュニケーションズとの共同事業	実施結果	契約の実績は多少出たものの、Wi-Fi機器の紛失が想定よりも多く発生。端末回収の課題について採算が合う最適な解決策がないと判断し、テストマーケティング終了。
		今後の方向性	—

※2024年11月28日現在、2025.8期以降テストマーケティングを継続及び新規で行う予定がないため、今後は新規でテストマーケティングを行う場合のみ開示いたします。

中期経営計画及び成長戦略

(2025.8期-2028.8期)

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。

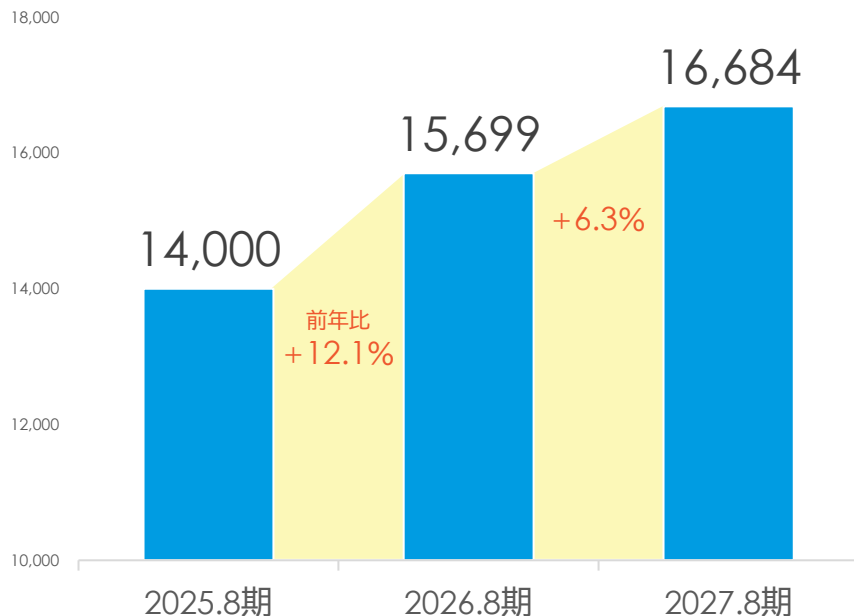
中期経営方針 2025.8~2027.8期

- 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(P16、17参照)を鑑み、P31記載の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。

2024.8期においてはM&Aで大きく成長したが、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。現在下記の中期売上収益・営業利益予想は、過年度実績を鑑み、既存企業及び新規企業の主力事業予想を算出。新規M&Aについては不確定要素のため含まれていないが、P31に記載のM&A基本方針に則り新規のM&Aも行い、プラスアルファの成長を目指す。

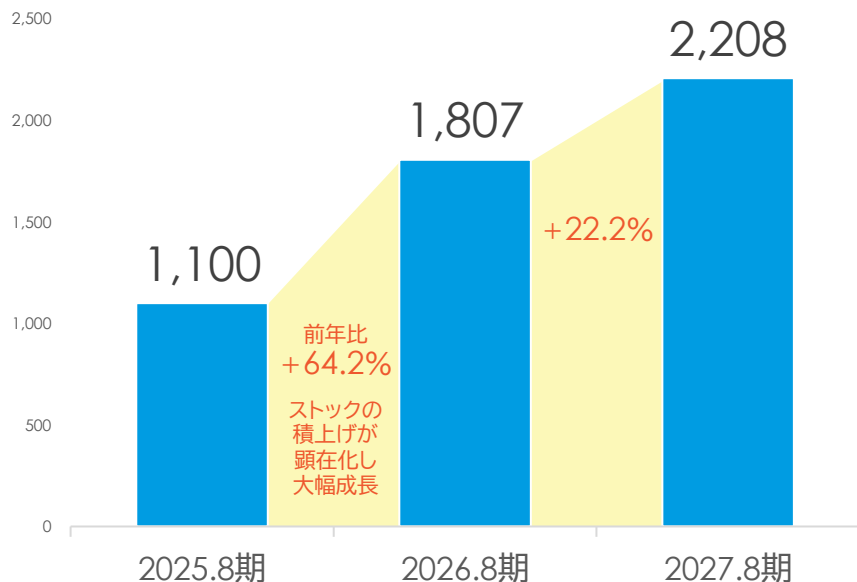
売上収益（単位：百万円）

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. 主力事業

— 現在営業利益が約1億円以上ある事業

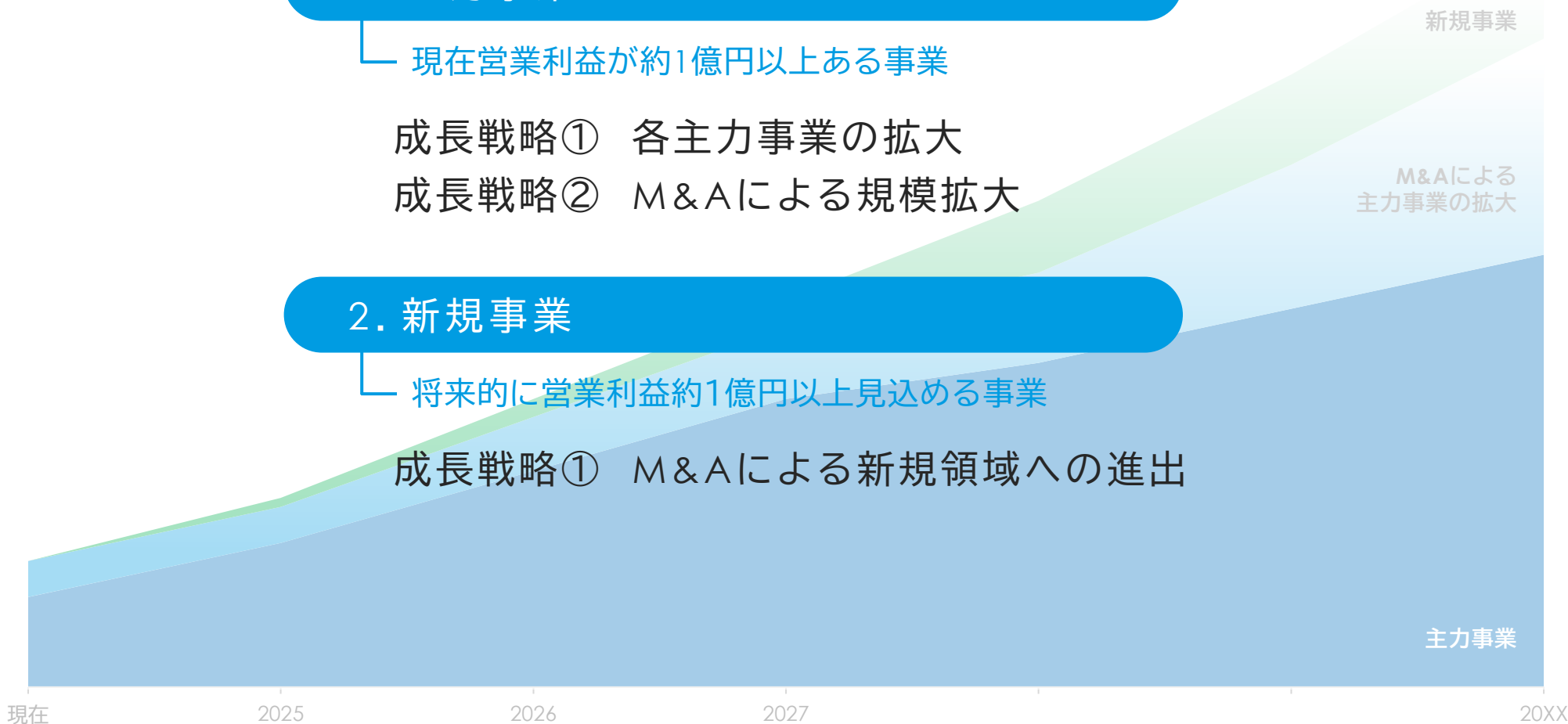
成長戦略① 各主力事業の拡大

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

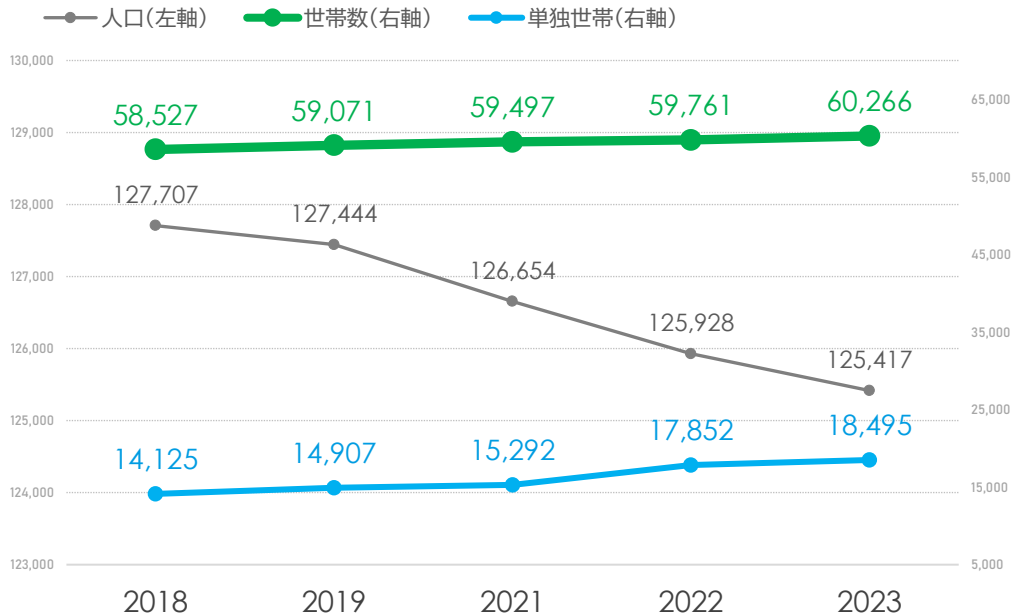


1. 主力事業 事業別成長戦略 ①アライアンス事業

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。

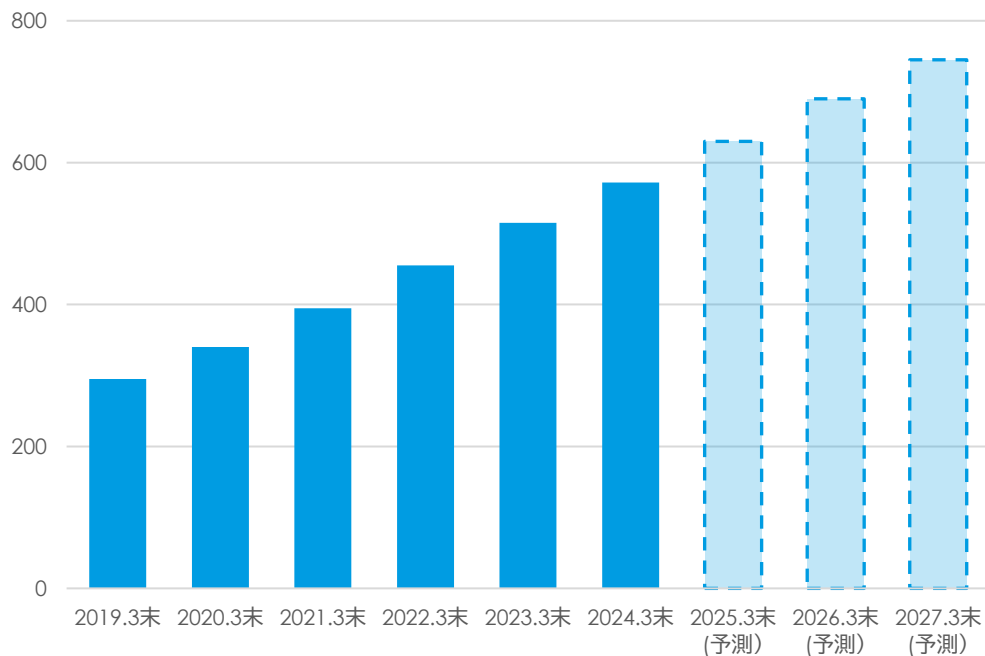
②提供サービス数の拡大

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。

市場規模

動画視聴やオンラインゲームなどの娯楽利用にとどまらず、在宅勤務やオンライン授業が普及したことで、通信品質の重要性が高まっている。集合住宅のデジタル環境を高度化することを目的として、2023年11月には集合住宅デジタル高度化協議会が発足し、マンションISP事業者や通信キャリア、VNE(仮想通信提供者)が参画し、通信品質の向上をはじめ同市場を活性化させる働きかけをしている。

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:2024 MM Research Institute, Ltd.

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。バンダーは九州・関西地区、CITV光はLOMの拠点である首都圏の更なる強化、SHC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

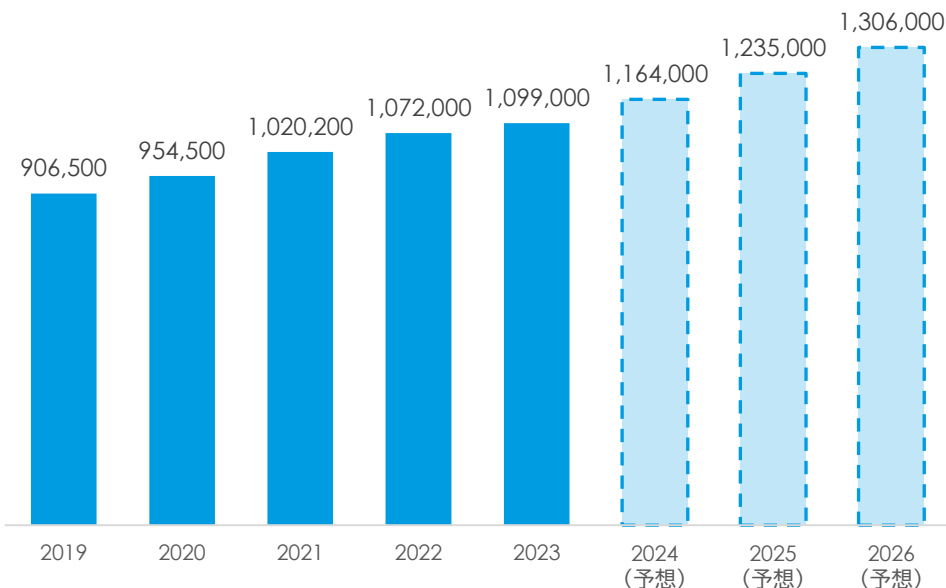
契約戸数×(メインサービス+オプションサービス)

- 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。

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、市場全体は成熟しつつあるが、慢性的な人手不足、顧客対応の複雑化、BCP対策の普及等を背景として、コールセンター業務による顧客対応のほか、Web問合せ、メール、チャット等のチャネルを活用した総合的かつ高度なコンタクトセンター業務のニーズが高まっている。そのため、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、対応品質の向上が求められる。

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

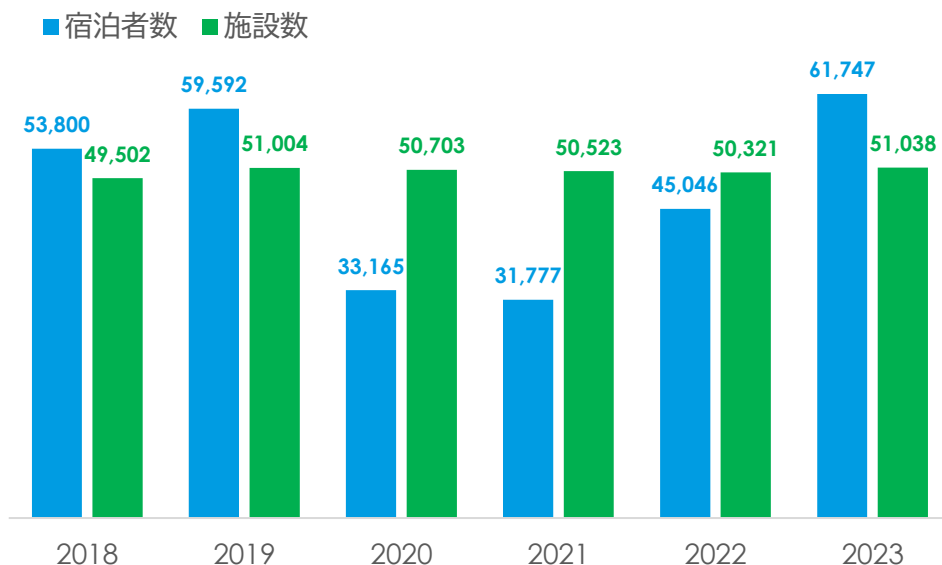
徹底したIT化の推進により、顧客対応品質を可視化することで、数値的に対応能力を管理。対応品質を向上し続けることで、クライアント満足度につながり、クライアントとの関係強化を図る。

市場規模

ホテル運営受託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5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。

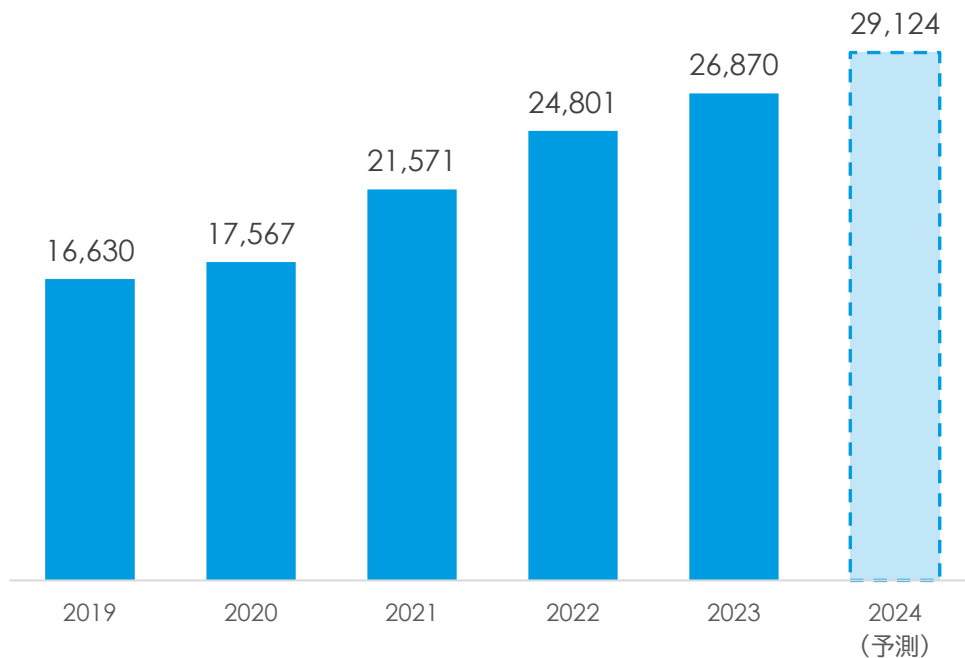
③集合住宅向け無料インターネット事業とのシナジーによるシェア拡大

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。

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。

※ M&Aについての過去実績についてはP16、17を参照。

Appendix

社名

株式会社ラストワンマイル

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
株式会社キャリア
株式会社バンダー
株式会社HOTEL STUDIO
株式会社プレミアムビジネスサポート
CITV光株式会社
株式会社SHC

設立

2012年6月4日

資本金

423,616,400円 ※

従業員数

224名 ※

※ 2024年10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 (株)ブロードバンドコネクションを完全子会社化

(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

(株)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 (株)バンダーを完全子会社化

(株)HOTEL STUDIOを完全子会社化

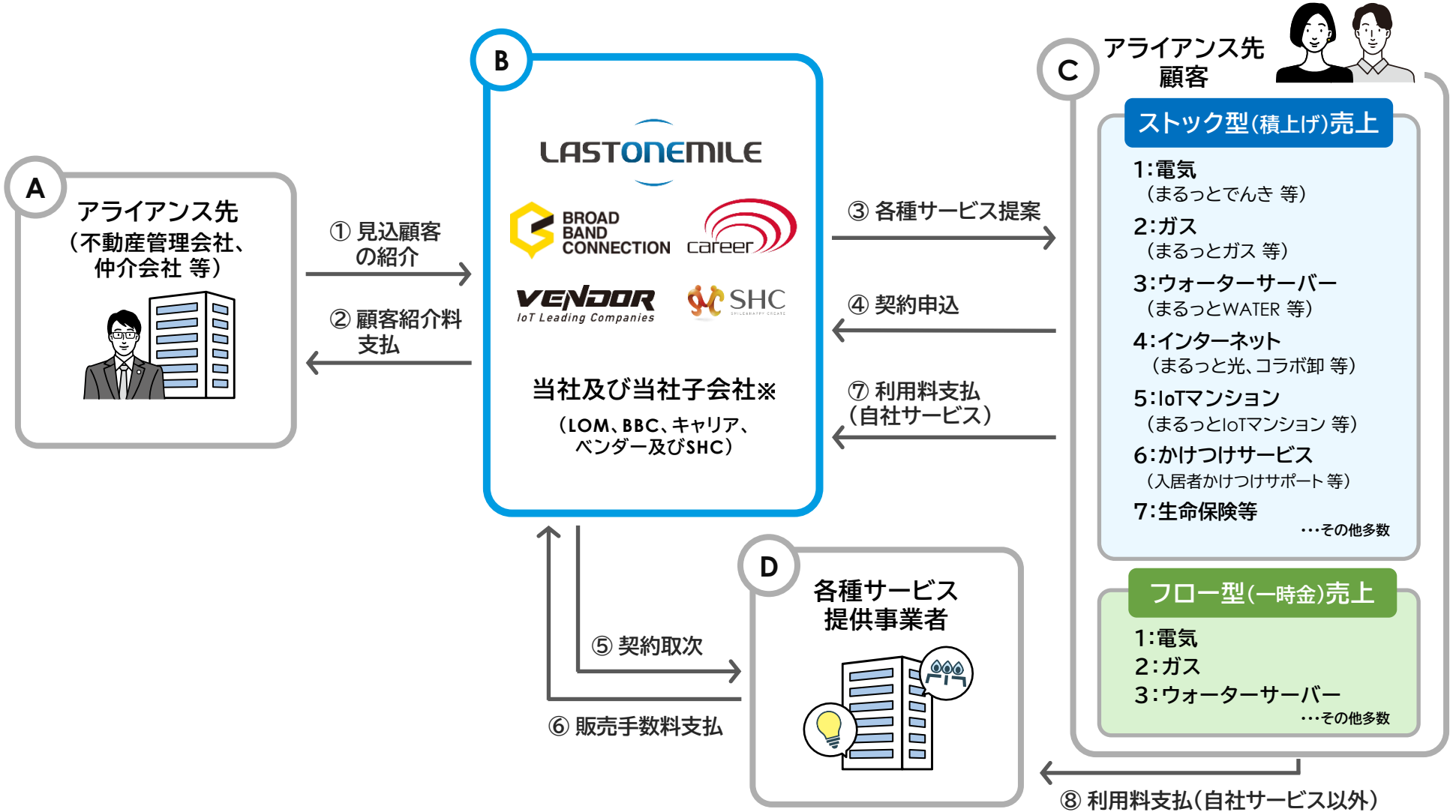
(株)プレミアムビジネスサポートを完全子会社化

CITV光(株)を完全子会社化

(株)SHCを完全子会社化

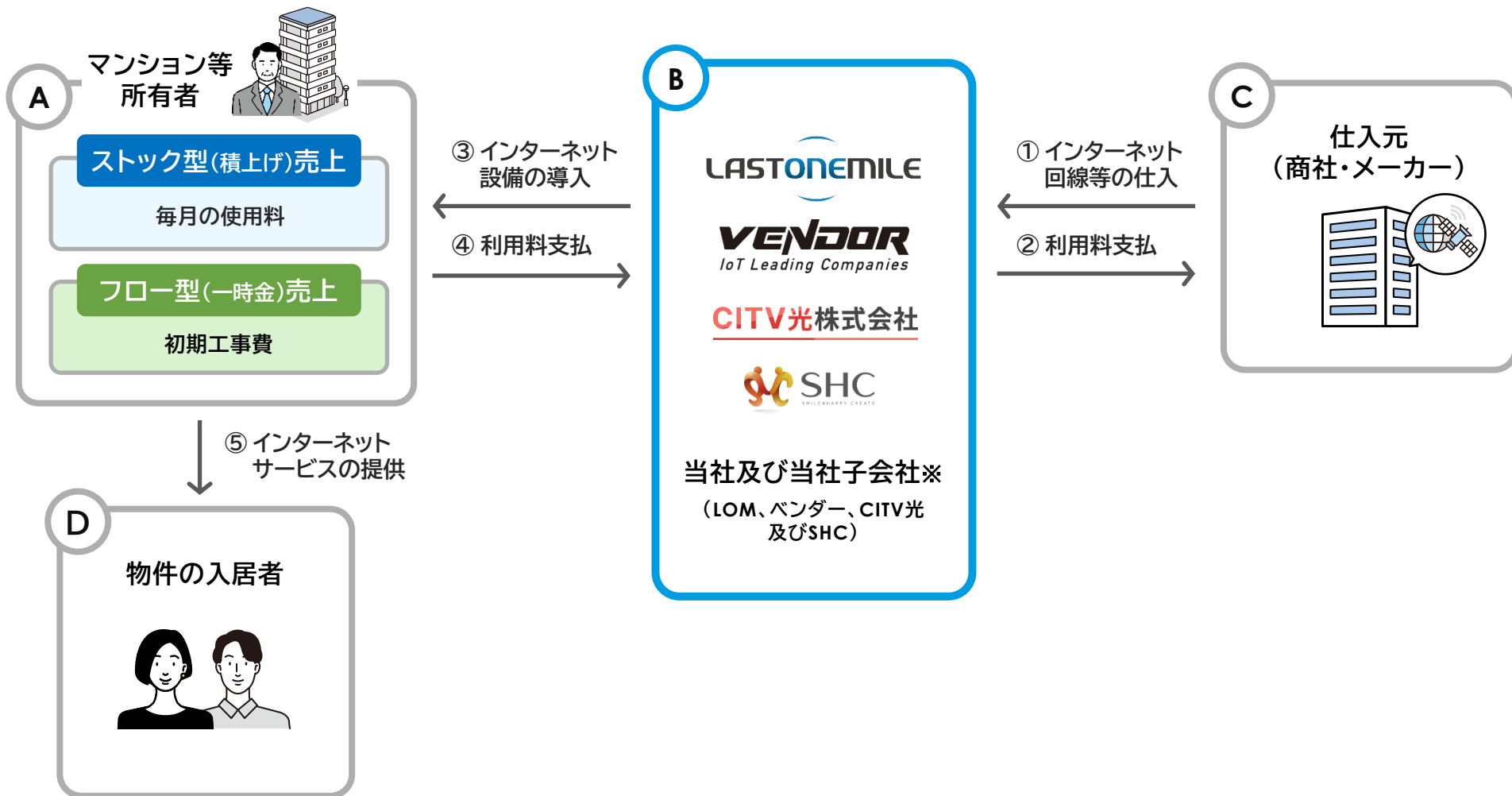
代表取締役会長 兼 CEOに渡辺誠が就任
代表取締役社長 兼 COOに松永光市が就任

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。

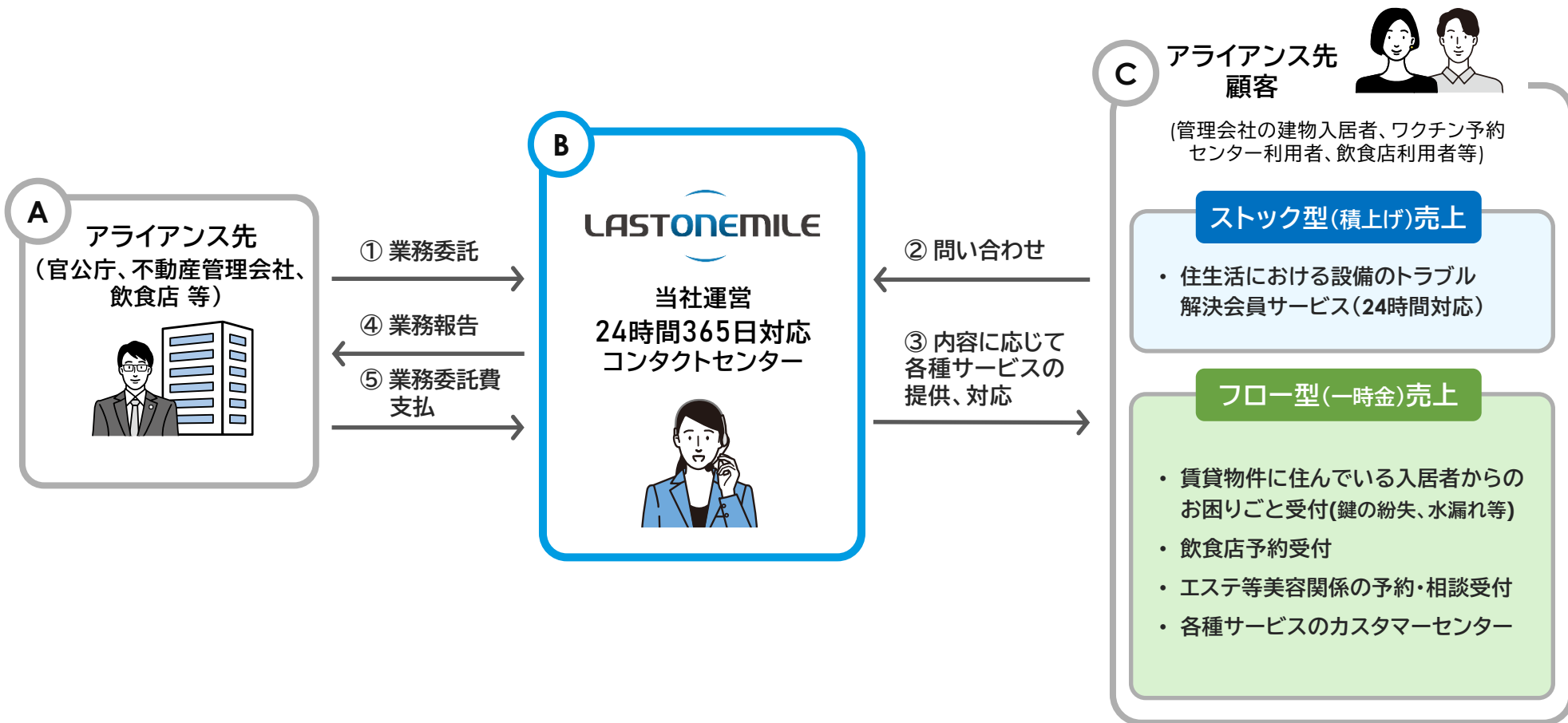


事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

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。

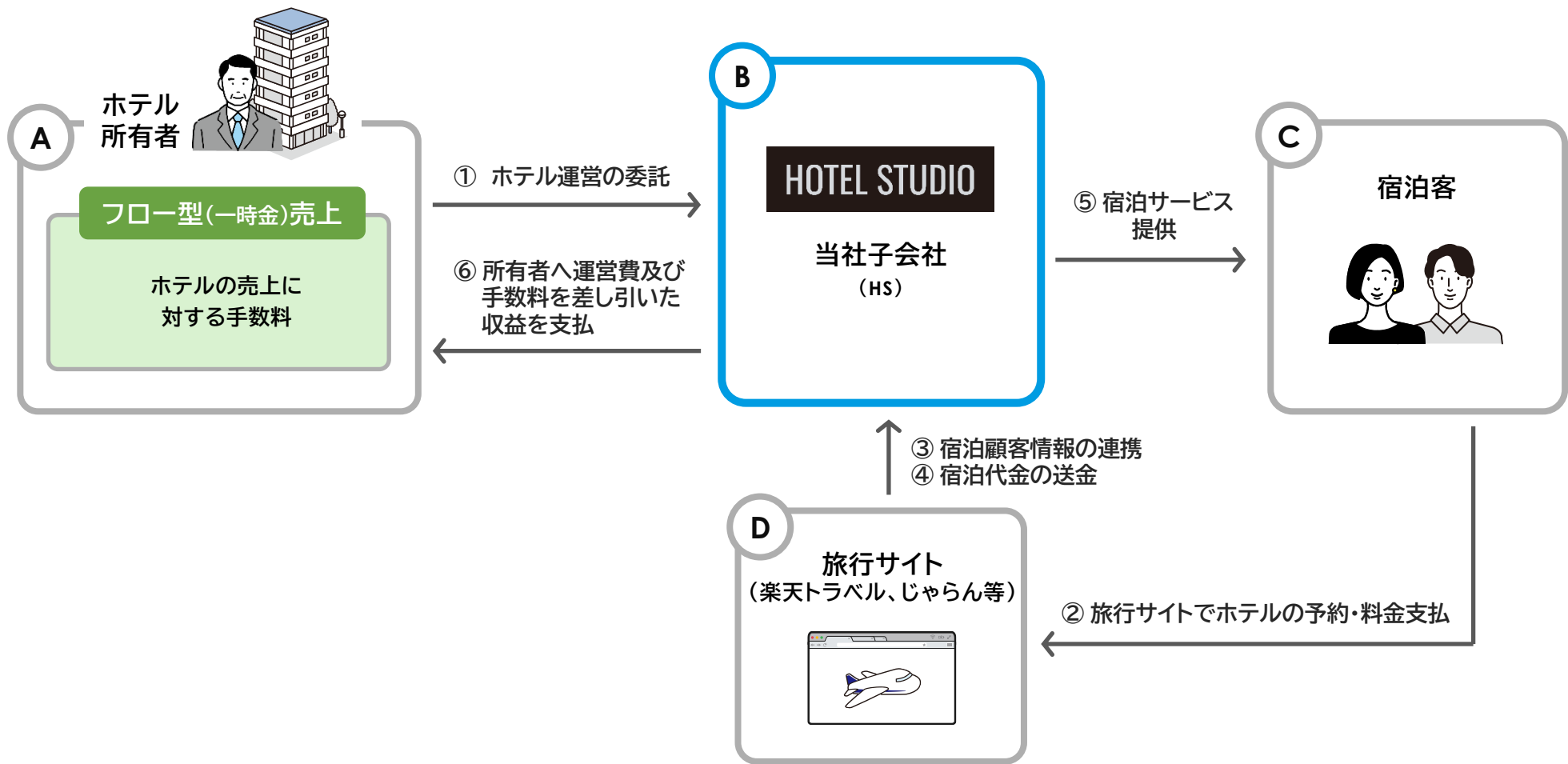


コンタクトセンター事業とは、官公庁、不動産管理会社、飲食店等の委託により、顧客対応業務を行う事業です。管理物件入居者の問合せ対応等、各種受付・問合せに対するコンタクトセンターを行っております。

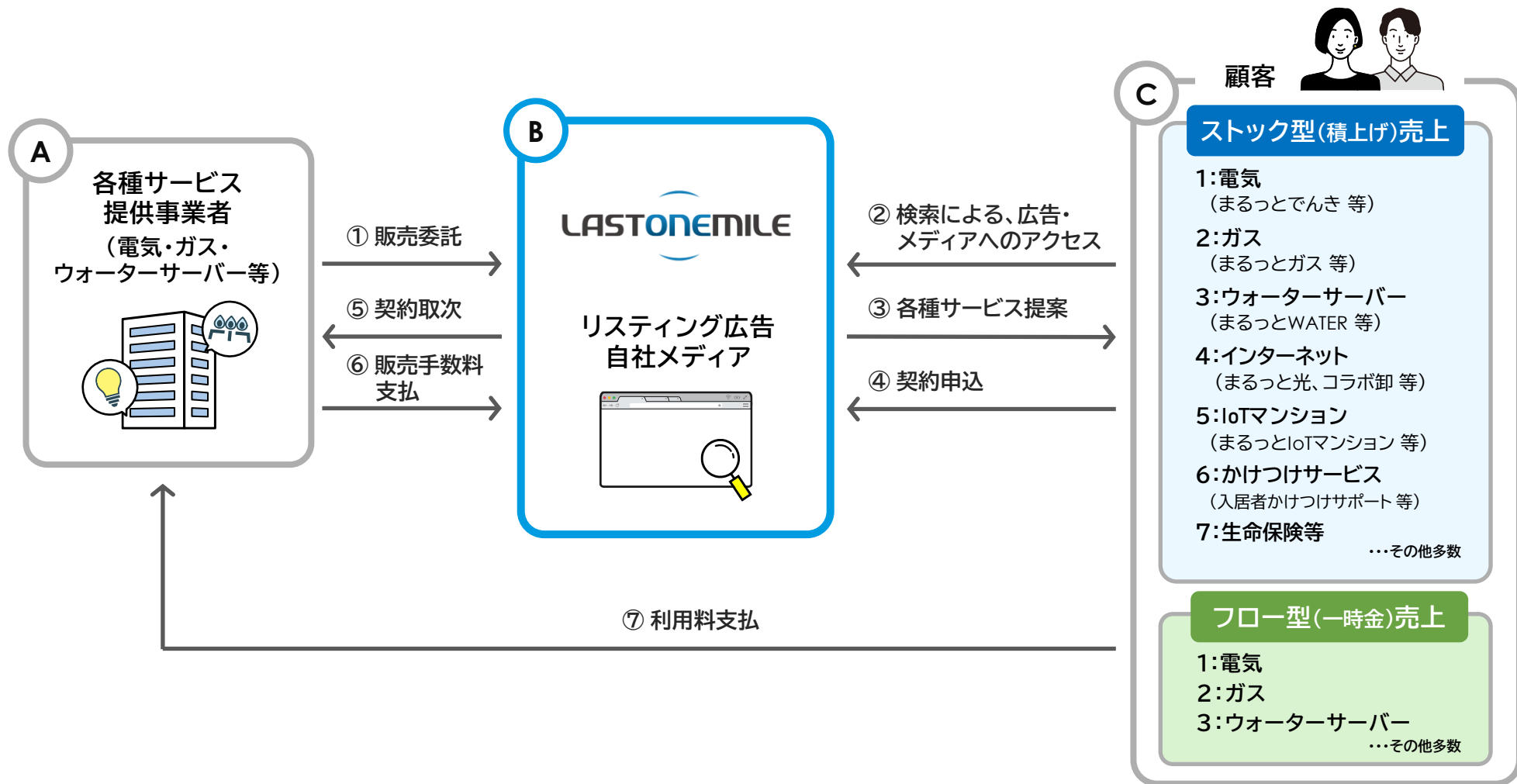


事業系統図4 - ホテル運営受託事業 -

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。



取り扱いメインサービス一覧

種別	№	対象		自社サービス	サービス名	種別	№	対象		自社サービス	サービス名	種別	№	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	○			Loop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		○		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

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	<p>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。</p>	低	特定時期なし	大	<p>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まいりましたが、当事業年度において、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発覚しました。その結果、経費プロセス及び決算財務報告プロセスの一部に関し、重要な不備があり、内部統制が有効に機能していないと判断しました。これは、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が十分ではなかったこと、適切な経理業務に必要な専門知識を有した人材の補充が十分ではなかったために、決算業務に関して多額の監査修正が発生したものであります。当社としては、組織体制の見直しを図り、今後も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。</p>
個人情報について	<p>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員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(注)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。</p>	高	中長期	大	<p>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。</p>

※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。

※(注)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。

	主なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	対応策
<p>競合他社の影響について</p>	<p>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。</p>	<p>低</p>	<p>短期</p>	<p>中</p>	<p>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しております。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。</p>
<p>特定の取引先の依存度について</p>	<p>当社グループの2024年8月期売上収益の12.6%はプレミアムウォーター株式会社、11.7%は株式会社ライフイン24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おりますが、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。</p>	<p>低</p>	<p>中長期</p>	<p>小</p>	<p>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。</p>

※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2025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