



## 会社説明資料

株式会社ラストワンマイル

(東証グロース:9252)

---

Index

---

# 01 会社概要

事業概要

業績

取り組み

成長戦略

FAQ

## 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

## 設立

2012年6月4日

## 資本金

109,678,832円 ※

## 従業員数

222名 ※

## 子会社

(株)ブロードバンドコネクション：北海道札幌市中央区

(株)キャリア：北海道札幌市北区

(株)ベンダー：福岡県福岡市博多区

(株)HOTEL STUDIO：福岡県福岡市博多区

(株)SHC：愛知県名古屋市天白区

(株)テルベル：新潟県新潟市西区

※ 2026年2月末時点

## 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

会社概要

事業概要

業績

取り組み

成長戦略

FAQ



## 沿革

- 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** バ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

---

Index

---

# 02 事業概要

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。

事業別売上収益・営業利益 2025.8期実績

会社概要

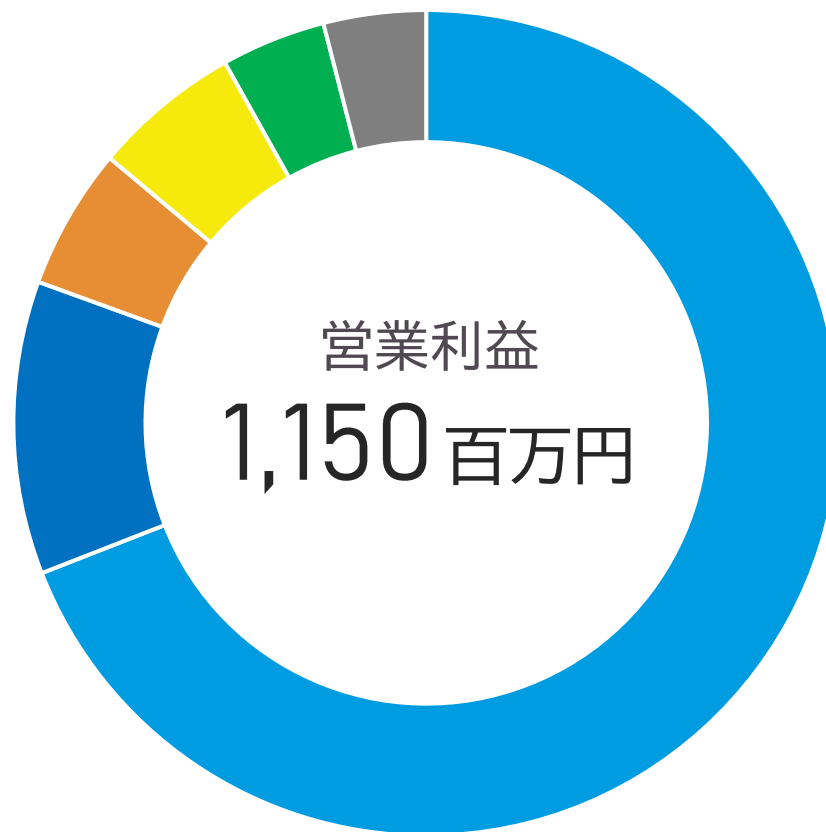
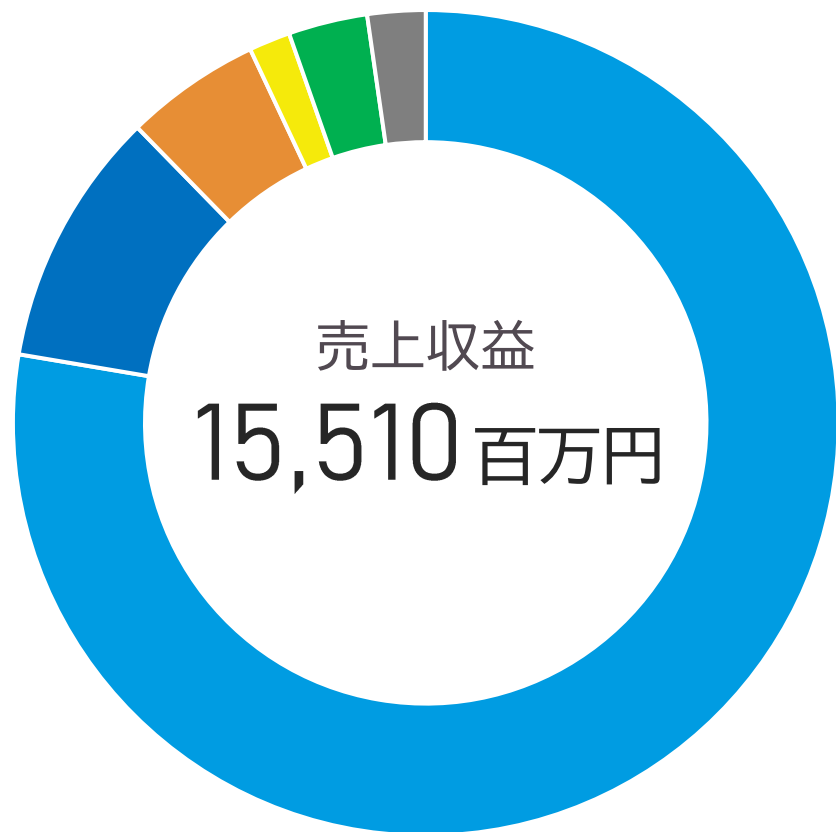
事業概要

業績

取り組み

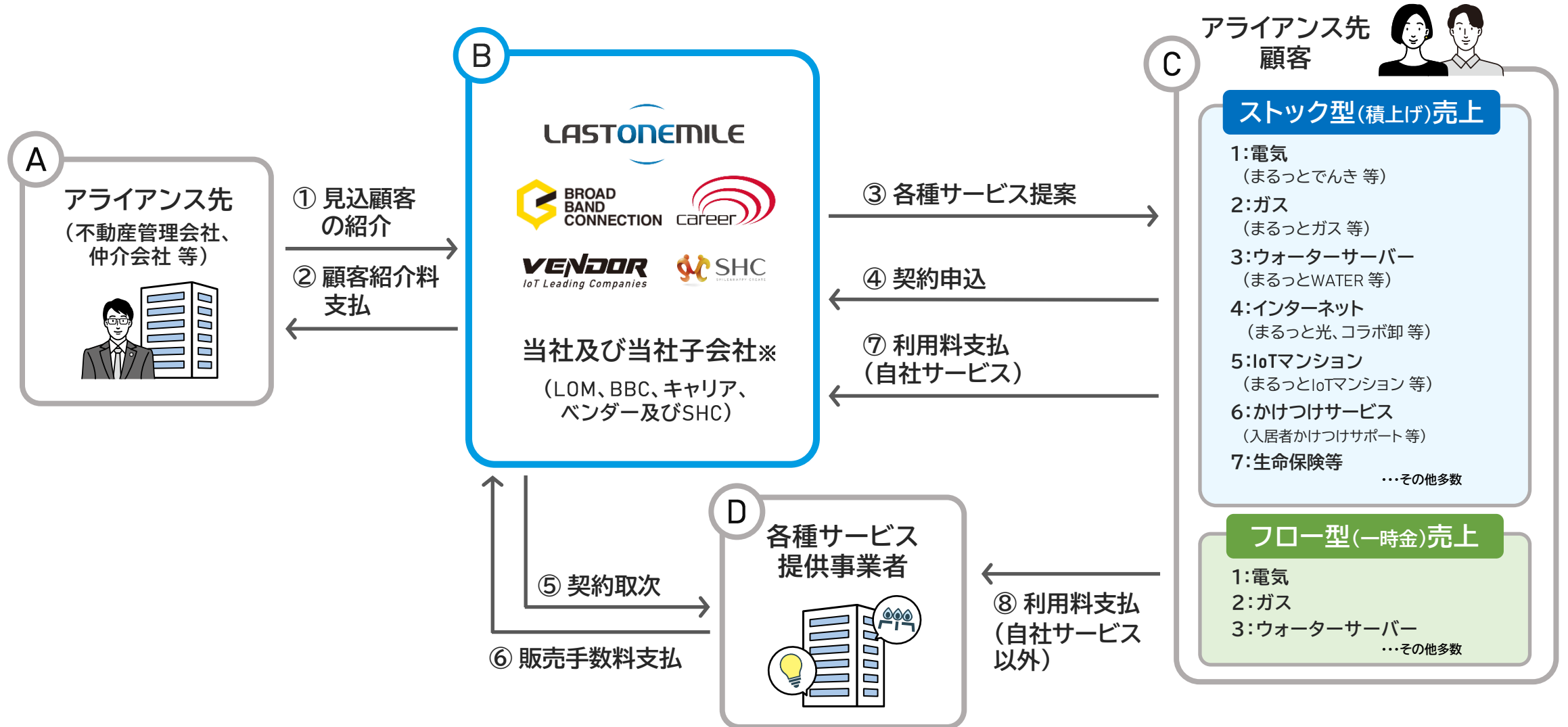
成長戦略

FAQ



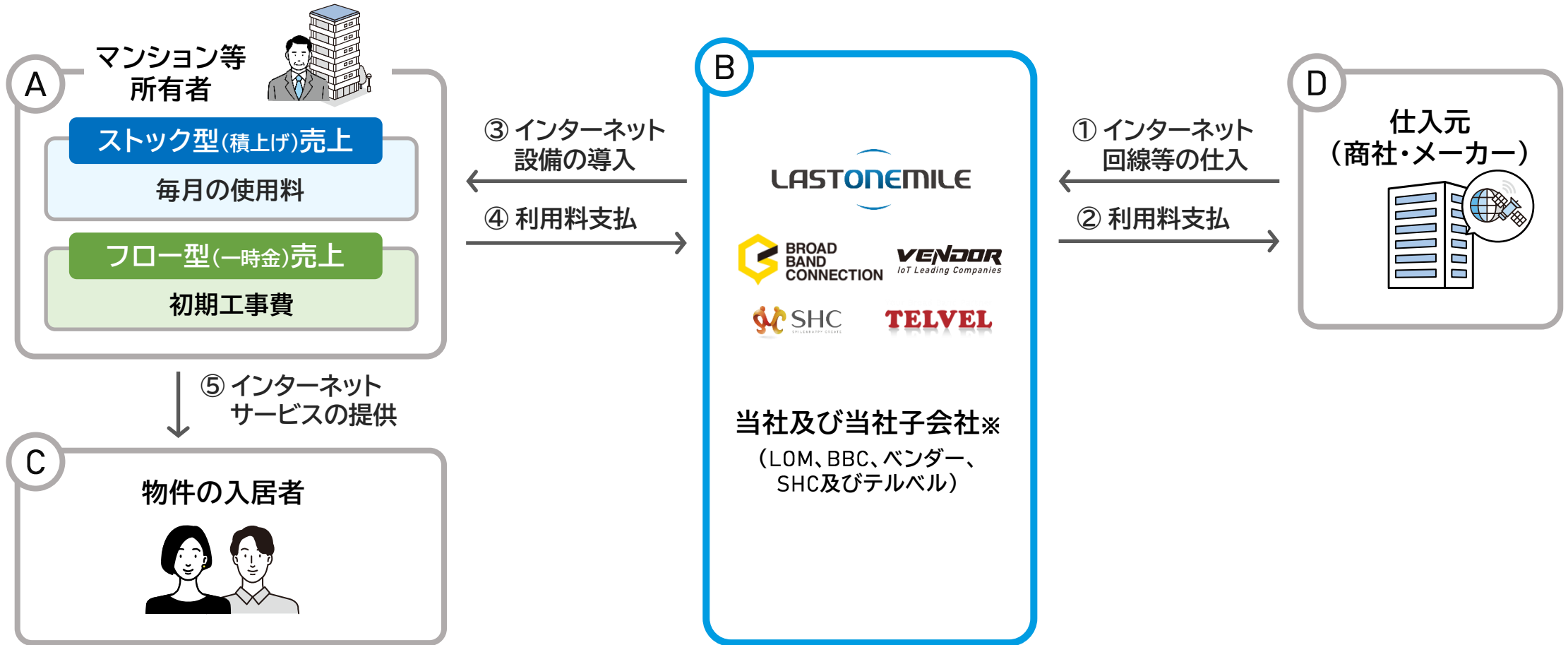
事業系統図1 - アライアンス事業 -

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。



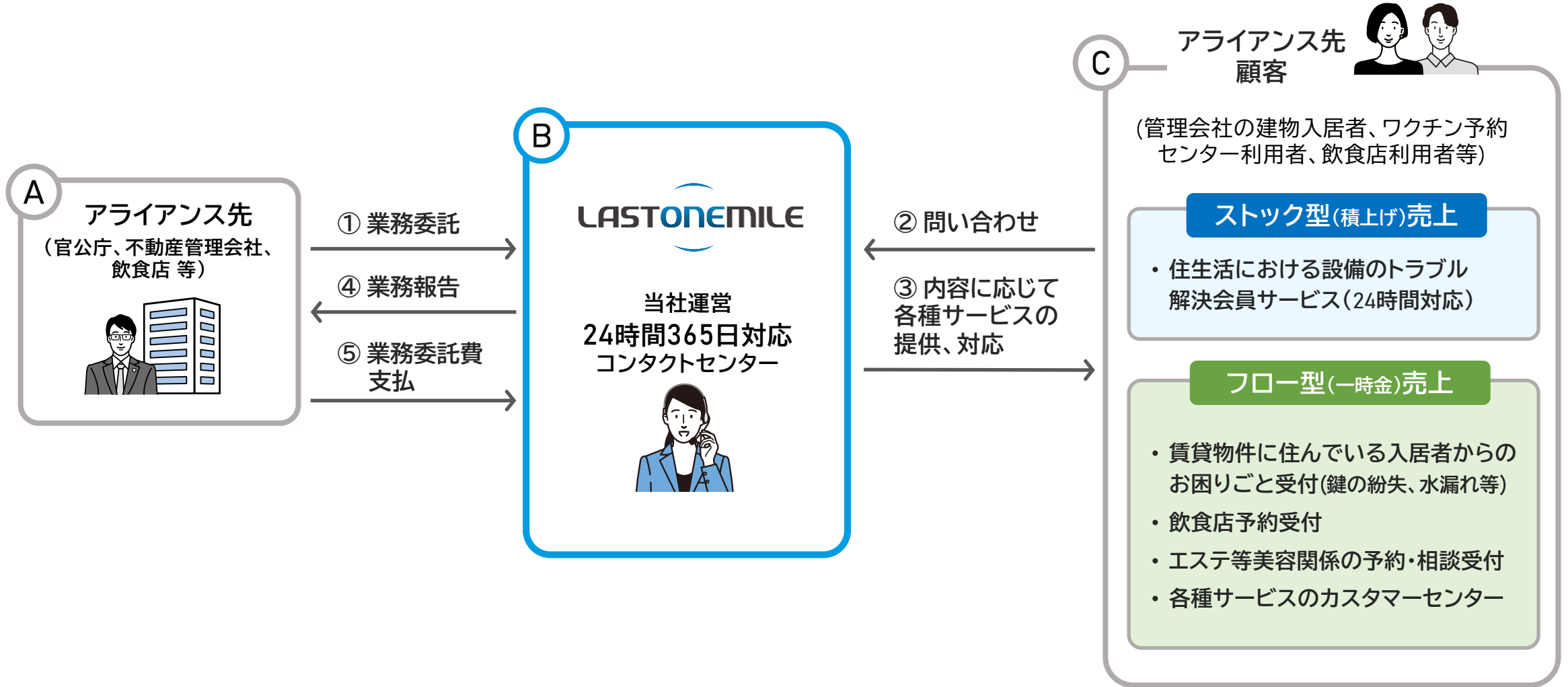
事業系統図2 - 集合住宅向け無料インターネット事業 -

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。



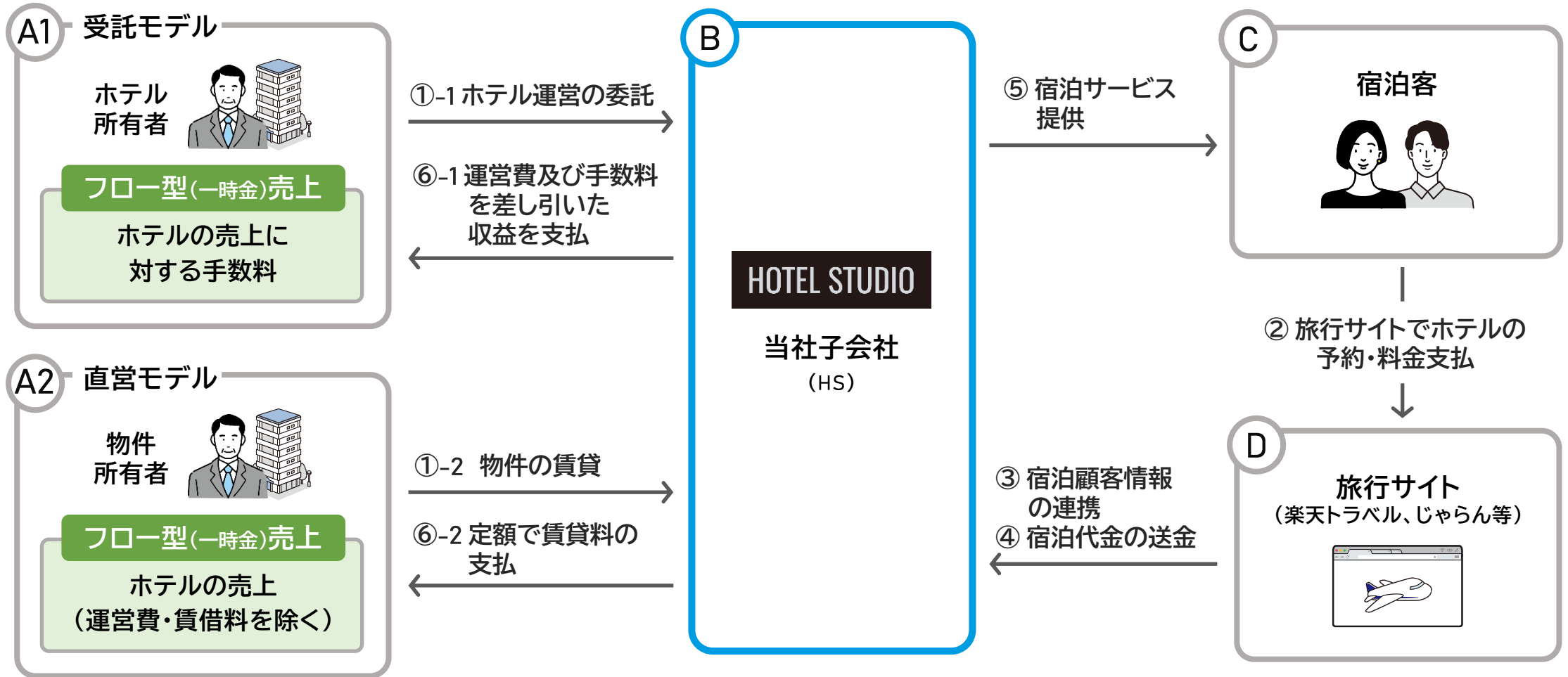
事業系統図3 -コンタクトセンター事業-

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。



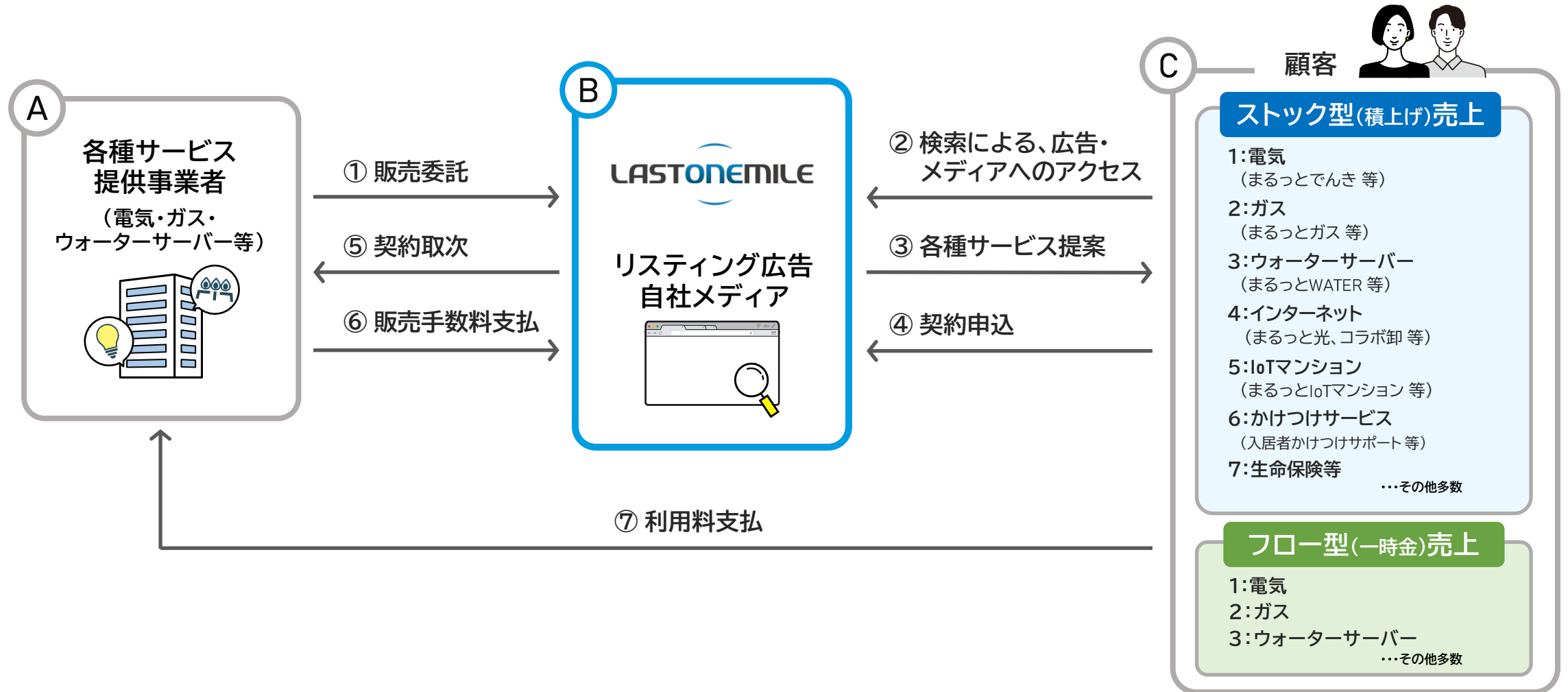
事業系統図4 - ホテル事業 -

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。



---

Index

---

# 03 業績

## トピックス(渡辺誠が代表に就任後から現在まで)

売上収益

(2023.8/2025.8期)

1.7倍

グループ社数

(LOM含む)

2社 &gt;&gt;&gt; 7社

(2023.8期)

(2026.8期)

営業利益

(2023.8/2025.8期)

4.5倍

株価

(円/終値)

822 &gt;&gt;&gt; 3,980

(2022.11.24※)

(2026.5.8)

※渡辺誠が代表取締役社長に選任される前日。

業績推移

会社概要

事業概要

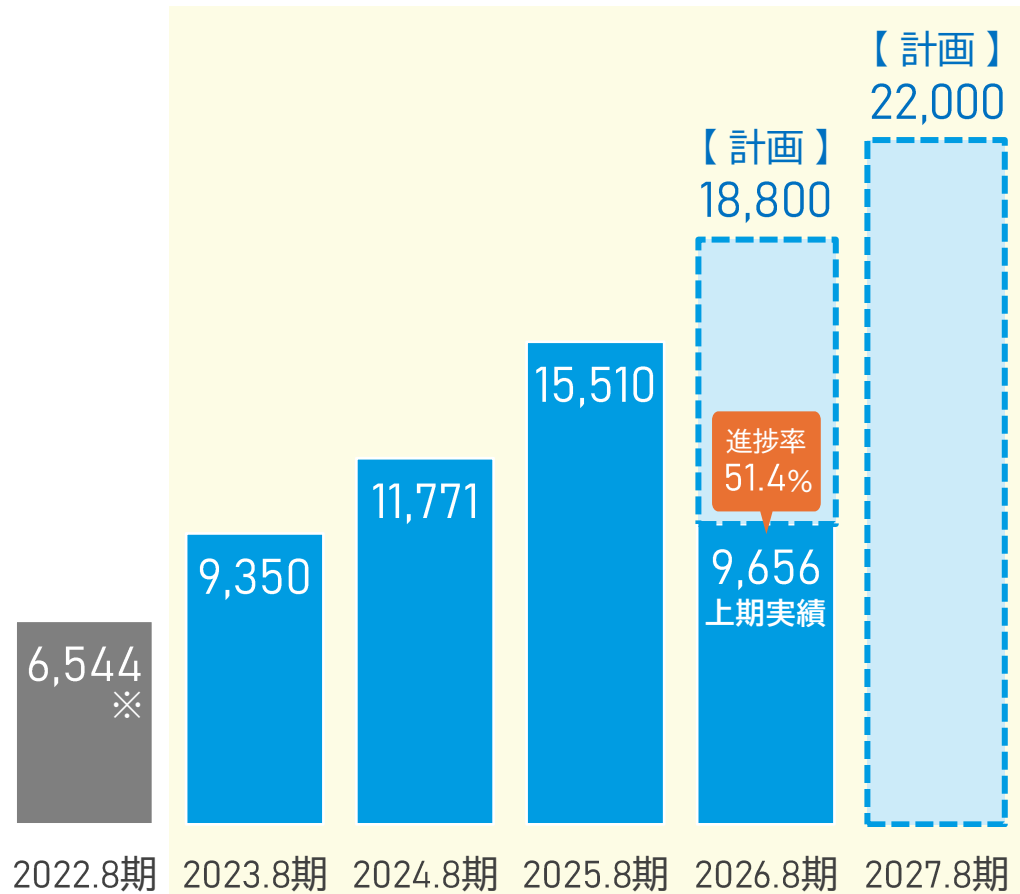
業績

取り組み

成長戦略

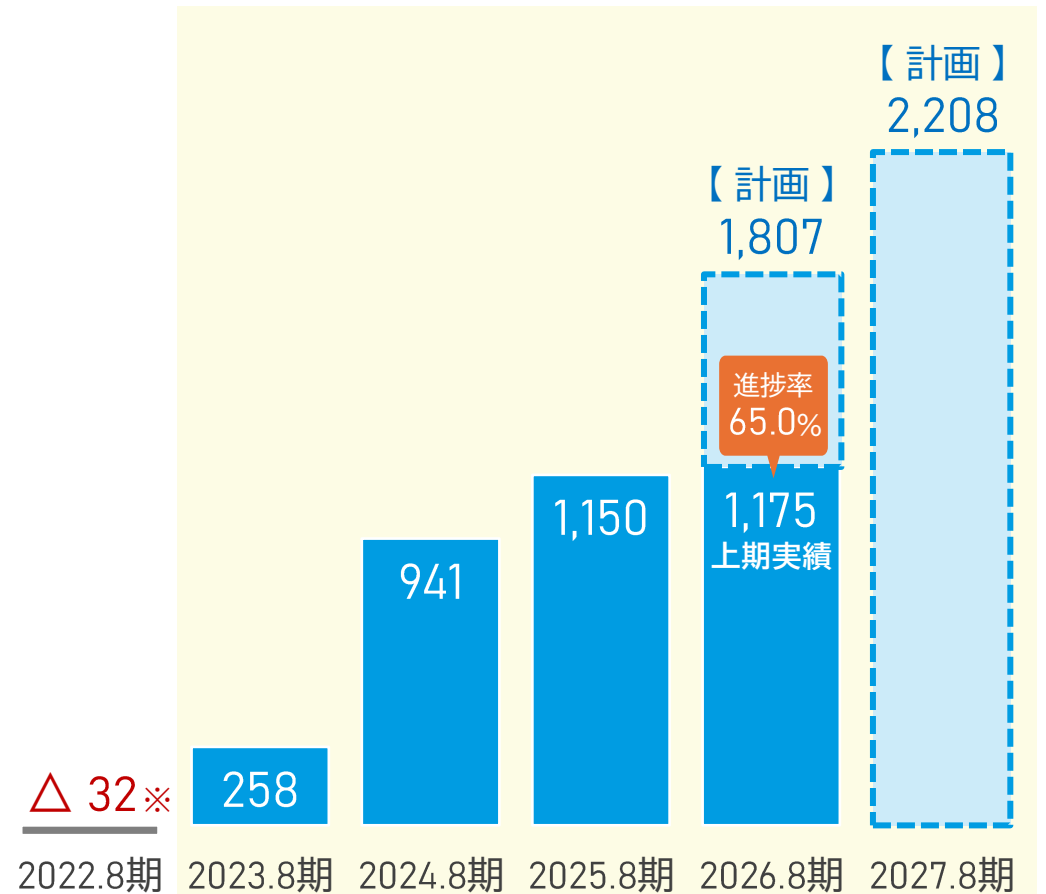
FAQ

売上収益 (単位:百万円)



2023.8期11月より渡辺誠に代表取締役変更

営業利益 (単位:百万円)



2023.8期11月より渡辺誠に代表取締役変更

※:9か月の変則決算及び、日本基準に基づく数値となっております。

# 会社別業績推移

会社概要

事業概要

業績

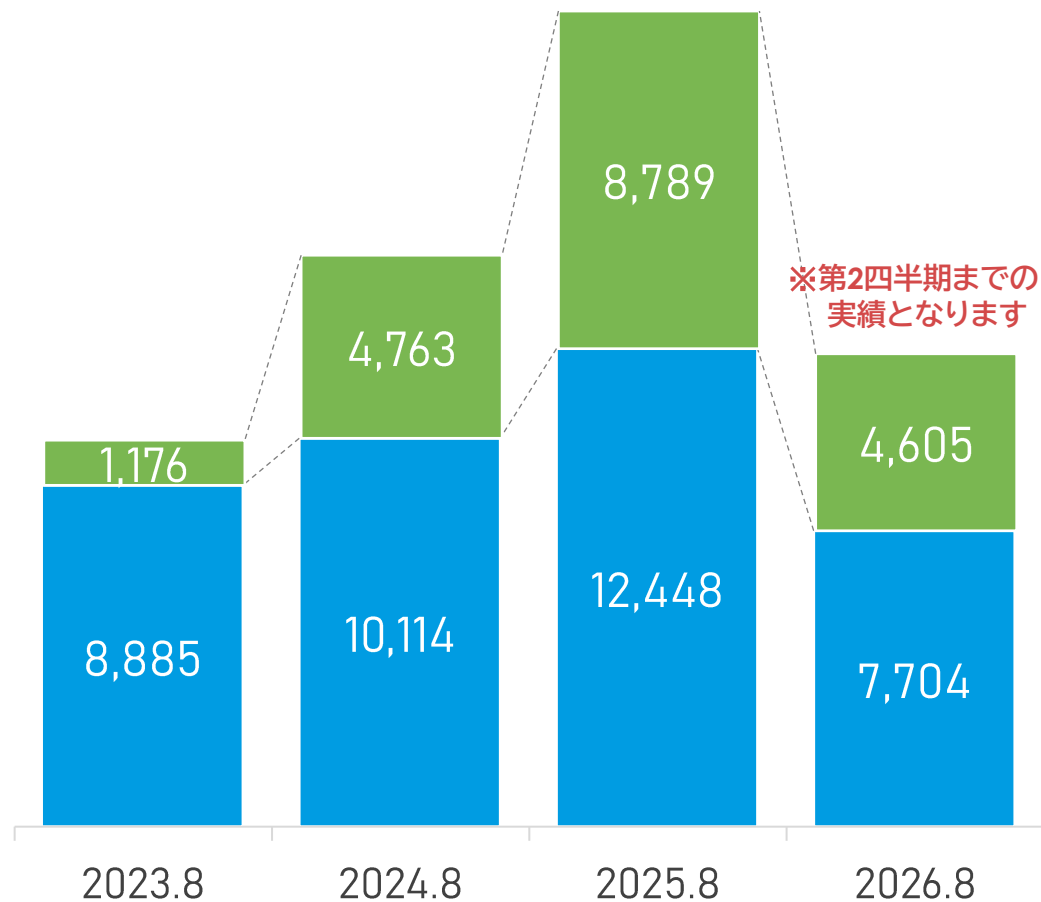
取り組み

成長戦略

FAQ

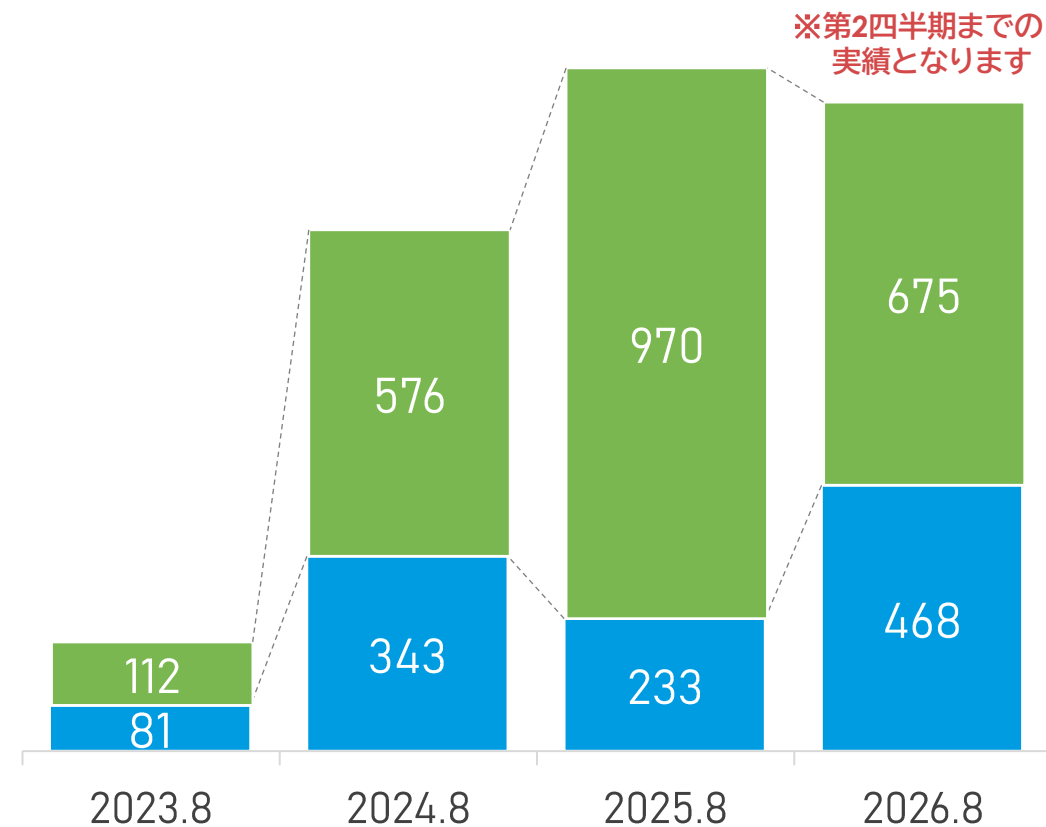
## 売上収益 (単位:百万円)

■ LOM ■ グループ会社



## 営業利益 (単位:百万円)

■ LOM ■ グループ会社



※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。

---

Index

---

# 04 代表就任後の取り組み

## 自己紹介



代表取締役会長 兼 CEO

**渡辺 誠** Makoto Watanabe

年齢 ▶ 51歳

出身地 ▶ 鹿児島県

趣味 ▶ 釣り、サーフィン

- 学生時代 : 鹿児島工業高等専門学校時代に、小売業ビジネスを始め営業感覚を身に着ける

---

- 1996 ~ : (株)竹中土木退社後、その足で携帯ショップに飛び込み、法人営業を受託する個人代理店契約を締結

---

- 2000 ~ : 販売代理店大手から声がかかり、全国で新店舗の立ち上げに関わる。

---

- 20XX ~ : 倒産した印刷会社を買収。印刷業は未経験だったが、月商40万円の事業が1年で1億円、3年で3億円に拡大

---

- 2010 : (株)コール&システム 設立

---

- 2018 : (株)コール&システムを当社との株式交換により完全子会社化、非常勤取締役に就任

---

- 2022 : 当社 代表取締役社長に就任

---

- 2024 : (株)HOTELSTUDIO 代表取締役に就任

---

- 2024 : 当社 代表取締役会長 兼 CEOに就任し、二名代表体制となり、グループ全体の事業拡大を担う

## Pick up

## Point 1

**無報酬での就任**

赤字からのスタートとなり、「赤字なら報酬は取らない、黒字なら報酬をもらう」という考えで、役員報酬額を0円、時価総額目標の達成を行使条件とした有償ストック・オプションを成果報酬として設定。

## Point 2

**組織の意識改革**

「部長が課長、課長が現場に」  
目標達成に向けた構造的な情報伝達を整備し、「伝わり出したぞ」と手応えを感じる段階へ。

## Point 3

**株価向上の経営へ**

取締役に対する株式報酬制度や、従業員持株会制度を導入。これにより会社全体で株価への意識が高まり、投資家・社員双方にとって価値ある会社づくりを推進。

## Pick up

## Point 4

**判断基準の浸透**

たった1つの判断基準「経済合理性」を判断の絶対基準とすることを徹底的に落とし込み、権限委譲の促進を行い、組織的な経営の推進を行った。

### 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			
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%	<b>2023年6月達成</b>	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	<b>2024年8月達成</b>	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	—	—	—

▶ 2023年12月より、代表渡辺の役員報酬は、**前期の営業利益より伸長した分の10%**としております。

## 判断基準は1つだけ

### ① 軸がブレると迷いが生まれる

判断基準が複数あると、場面ごとに異なる判断が生まれ、組織が混乱する。  
「ぶれたら迷いが出る」ので一つの基準を徹底する。

### ② 経済合理性が唯一の軸

「長期で営業利益が出る方で判断していく」— 感情や義理ではなく、  
長期的な経済合理性を判断の絶対基準とする。

### ③ 文章で全社員に共有する

判断基準を「社員向けに文章化して」明文化するため、  
“ラストワンマイルグループ～経営論～”を作成し、冊子で全従業員に配布。  
口頭だけでなく、書いて残すことで組織全体への理解と浸透を図る。



株主の皆様も“ラストワンマイルグループ～経営論～”をご覧ください。

ご希望の株主様は当社コーポレートサイトのお問合せフォームにて、  
「お問い合わせ内容」の欄にご応募の旨とご郵送先をご記載ください。(QRコード読み取りで遷移します)



## 1 営業

業種業態によって現状を確認し問題点の洗い出しを行い、営業の手法の数を増やし、いくつの手法を持っているか数で答えさせる等、複数の実務的な営業ノウハウを伝える。

## 2 管理

「うるさく・厳しく・細かく」を徹底的に行う。  
コスト・業務プロセスの管理状態を精査。  
「おかしくなっている」箇所を特定し改善する。

## 3 マネジメント

厳しい管理に耐えられるマネジメントを行う。  
ストレスと承認欲求のバランスを取れるようマネジメントを行う。

## 4 ファイナンス

財務の健全性を見極め、投資と収益のバランスを整える。資金がある場合は、①②③を実現するための人材への投資。

この4つのどこが弱いか、あるいはどこでカバーできるのか見極めて強化する

## 成功の3原則

### 1 投資目線で評価

M&Aを「投資」として位置づけ、リターンを定量的に見極める。感情的な判断は排除。

### 2 ビジネスモデルだけではなく、人材で選ぶ

M&A後も経営する社長・従業員の事業計画を達成し黒字化できる(長期で営業利益を出せるか)能力を持っているか

### 3 事業計画重視で権限委譲

事業計画を遂行するための必要な権限は許容する。

## 買収の目的

- ・「人」「技術」「利益」「ノウハウ」の確保のために買うこともあるが、現状のラストワンマイルにおいては、時価総額を伸ばすため「利益」と「ノウハウ」が目的

## 選定方法

- ・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。
- ・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・事業を対象とする。
- ・投資回収期間は概ね5年見込みとする。
- ・現社長が事業計画を達成できる能力を持っているかを独自の質問によって選定する。

## 今後の方針

- ・現状は既存事業を伸ばすため、利益の積み上げを優先し、同業やシナジーが生まれる会社・事業を選定予定。

---

Index

---

# 05 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。

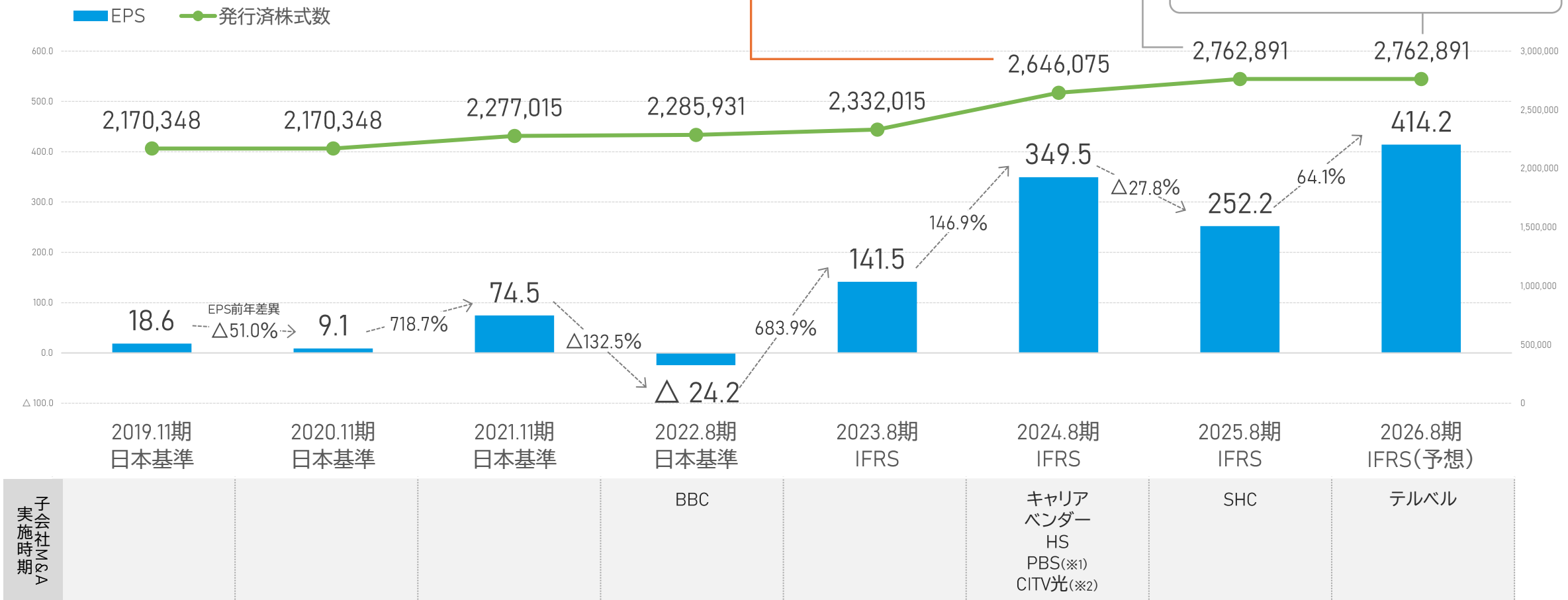
# 発行済み株式数とEPSの推移

会社概要  
事業概要  
業績  
取り組み  
成長戦略  
FAQ

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。

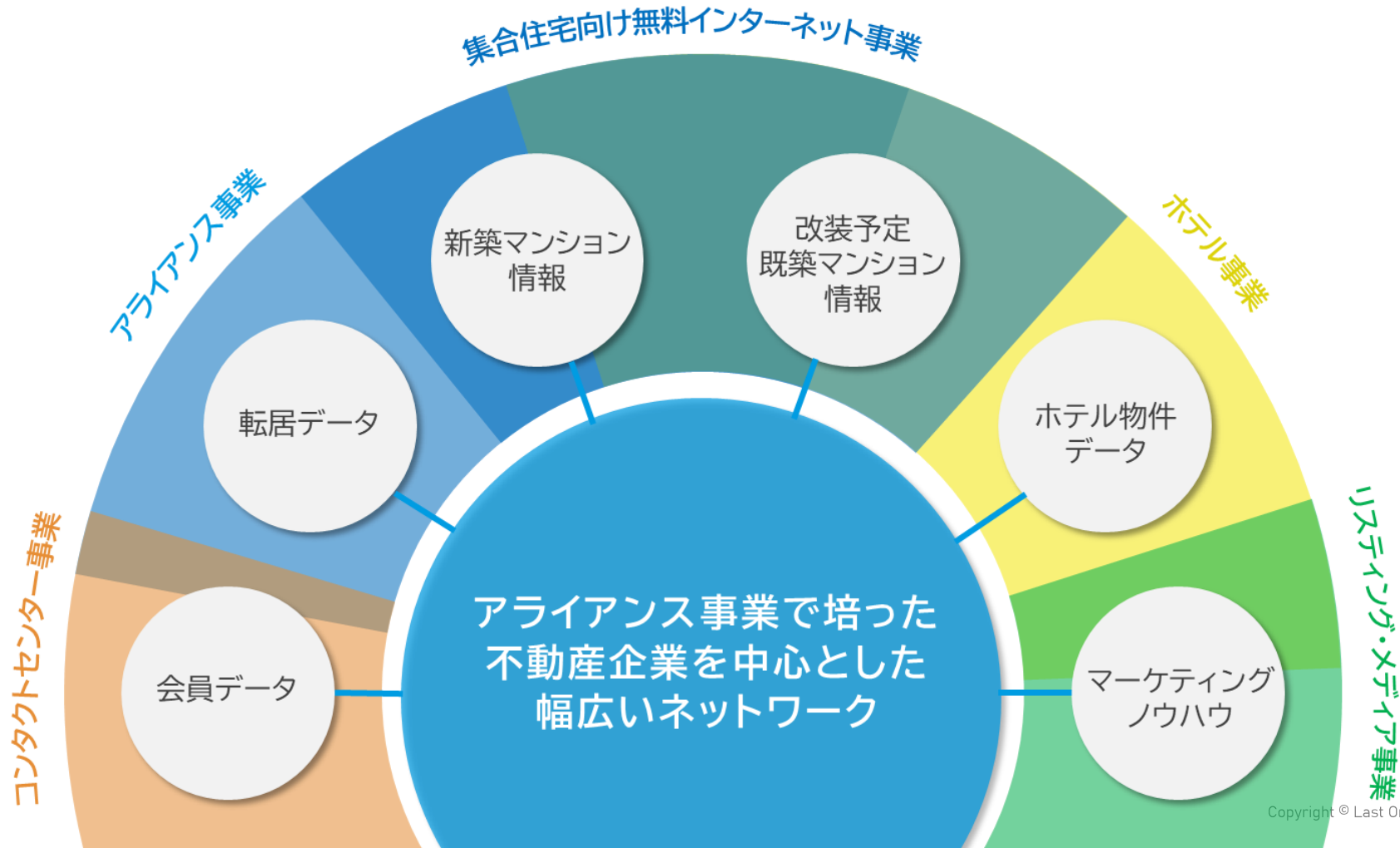
SHCの子会社化にあたり、82,480株を市場放出。前期末と比較し4.9%の希薄化が発生。表面的にはEPS成長率が△27.8%であるが、前期の特殊要因を加味すると、EPS成長率は2.2%となる。

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64.1%成長を見込む。  
※本資料作成時点で合理的見込むことのできる事象を計算に含めているが、新株予約権の行使等が発生した場合は、希薄化率が変動。



※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。

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やノウハウを  
 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

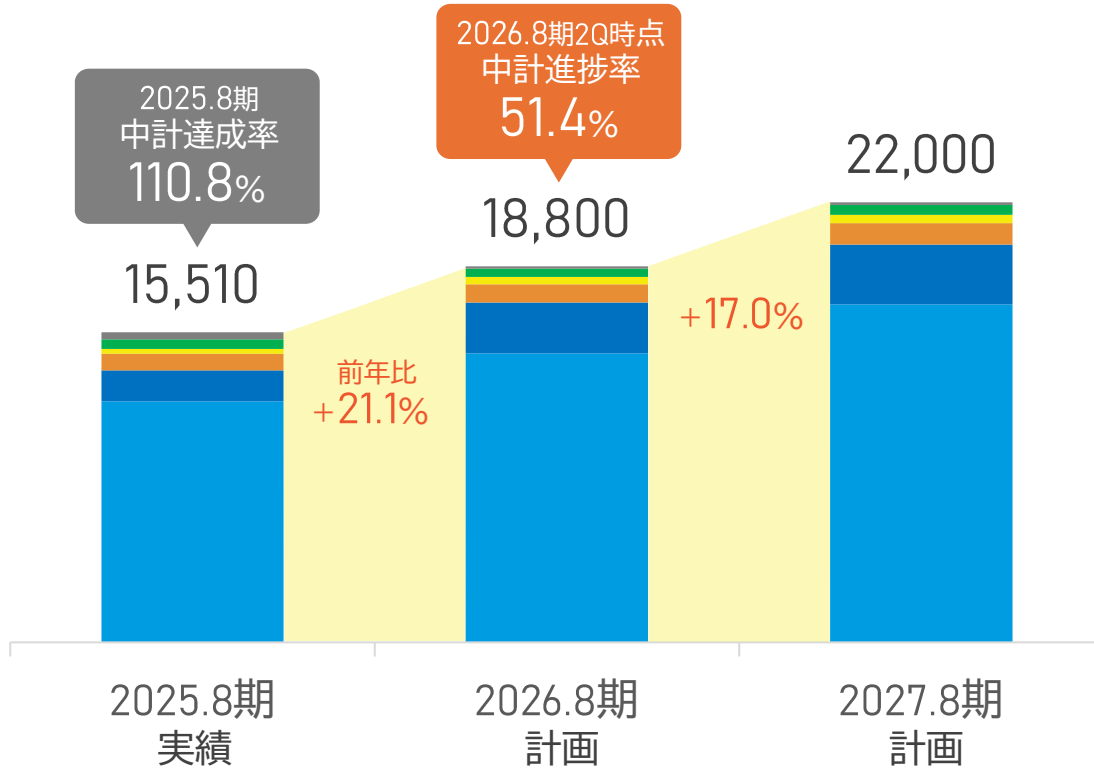


# 中期売上収益・営業利益計画

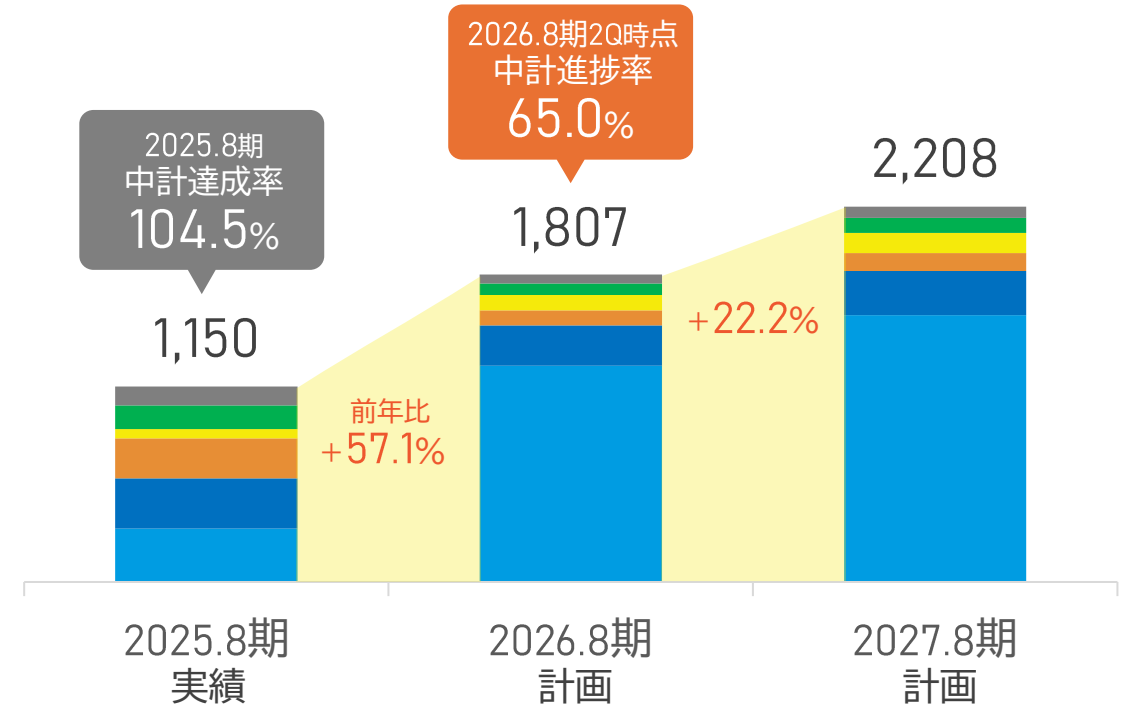
2025.8～2027.8期においてはグループ間の業務を整理・連携を強化しながら、主に主力事業の拡大に経営資源を投下することで事業の盤石化を図る。下記の中期売上収益・営業利益予想は、過年度実績を鑑み、既存会社及び新規会社の主力事業予想を基に算出。

■ 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)



## 営業利益 (単位:百万円)



※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。

---

Index

---

# 06

## FAQ 投資家からのよくある質問

1. 昨今AIの発展が目覚ましいですが、御社ではAIを活用した取り組みは何かありますか？
2. 今後のM&Aの方針を教えてください。
3. 現状の経営課題はありますか？
4. もっと規模の大きい企業のM&Aは考えていますか？
5. 現在の株価は割安だと思えますが、なぜ株価が上がらないのでしょうか？



## 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

お問い合わせ先

「その他のお問い合わせ」をご選択いただき、  
「お問い合わせ内容」にIR面談ご希望の旨をご記載ください



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