



LASTONEMILE

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ラストワンマイル  
(東証グロース:9252)

2023.11.30

---

Index

---

# 01 会社概要

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

設立

2012年6月4日

資本金

354,015,800円

従業員数

230名

※ 2023年8月末時点

2023年11月28日開催の定時株主総会にて、当社は監査等委員会設置会社への移行に伴い、下記の取締役(監査等委員である取締役を除く。)5名、監査等委員である取締役3名を選任しております。

社外取締役 監査等委員

尾崎 充  
Mitsuru Ozaki

社外取締役 監査等委員

小川 具春  
Tomoharu Ogawa

社外取締役 監査等委員

馬場 亮治  
Ryoji Baba



取締役

清水 利昭  
Toshiaki Shimizu

常務取締役

松永 光市  
Koichi Matsunaga

代表取締役社長

渡辺 誠  
Makoto Watanabe

取締役

市川 康平  
Kohei Ichikawa

取締役

矢野 貴文  
Takafumi Yano

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連結子会社化

(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連結子会社化

(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)キャリアを連結子会社化

株主優待制度の導入

国際財務報告基準(IFRS)の適用

株式報酬制度の導入

---

Index

---

# 02 事業概要

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積極的にテストマーケティングを実施し、見込みが出た事業に資本を注力させて伸ばしていく方針です。現在(2023年11月時点)は下記の1~4番の4つの事業が主力となっております。

1:アライアンス事業

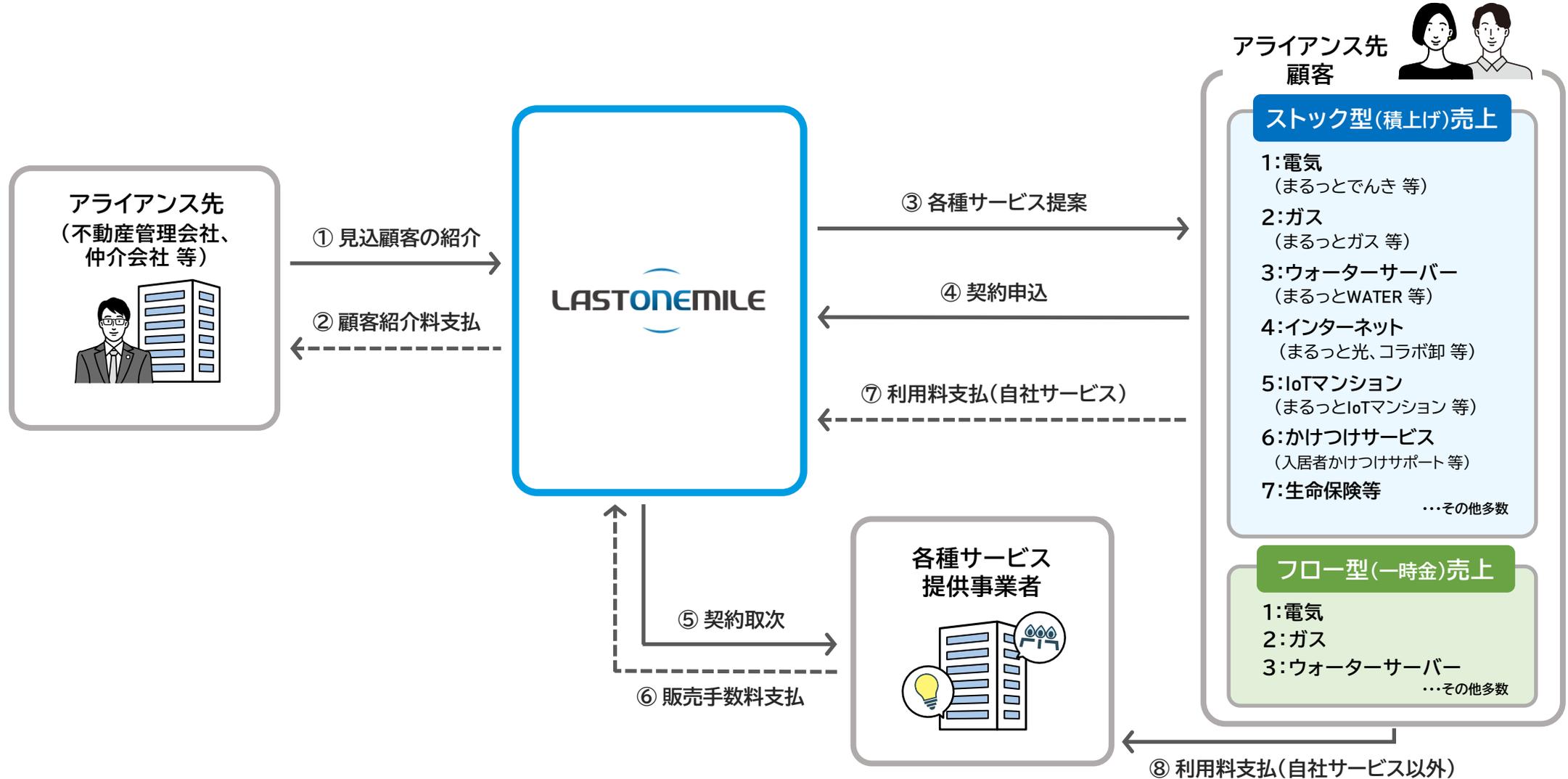
2:リスティング・メディア事業

3:ECサイト事業

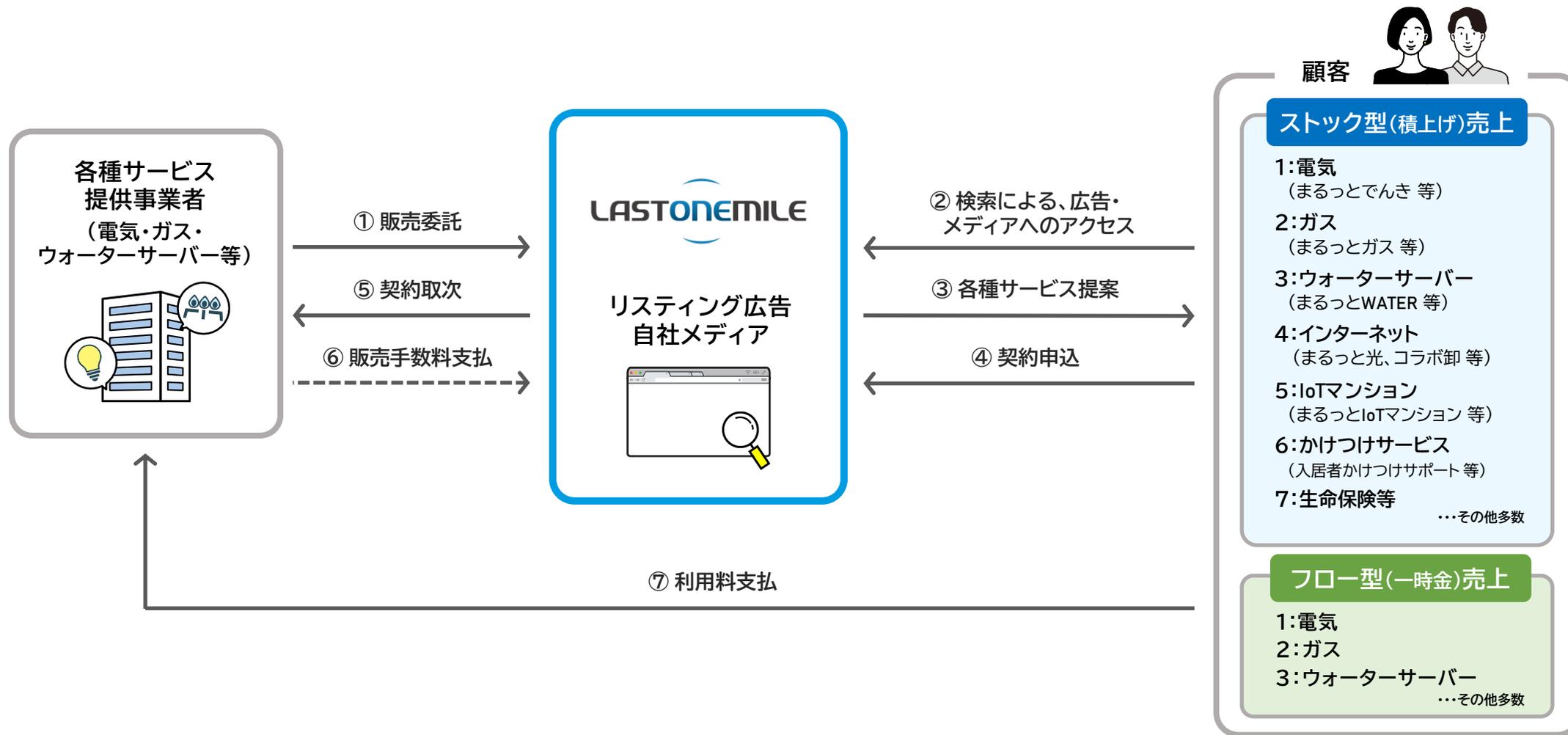
4:コンタクトセンター事業

5:その他事業 (集合住宅向け無料インターネットマンション事業等)

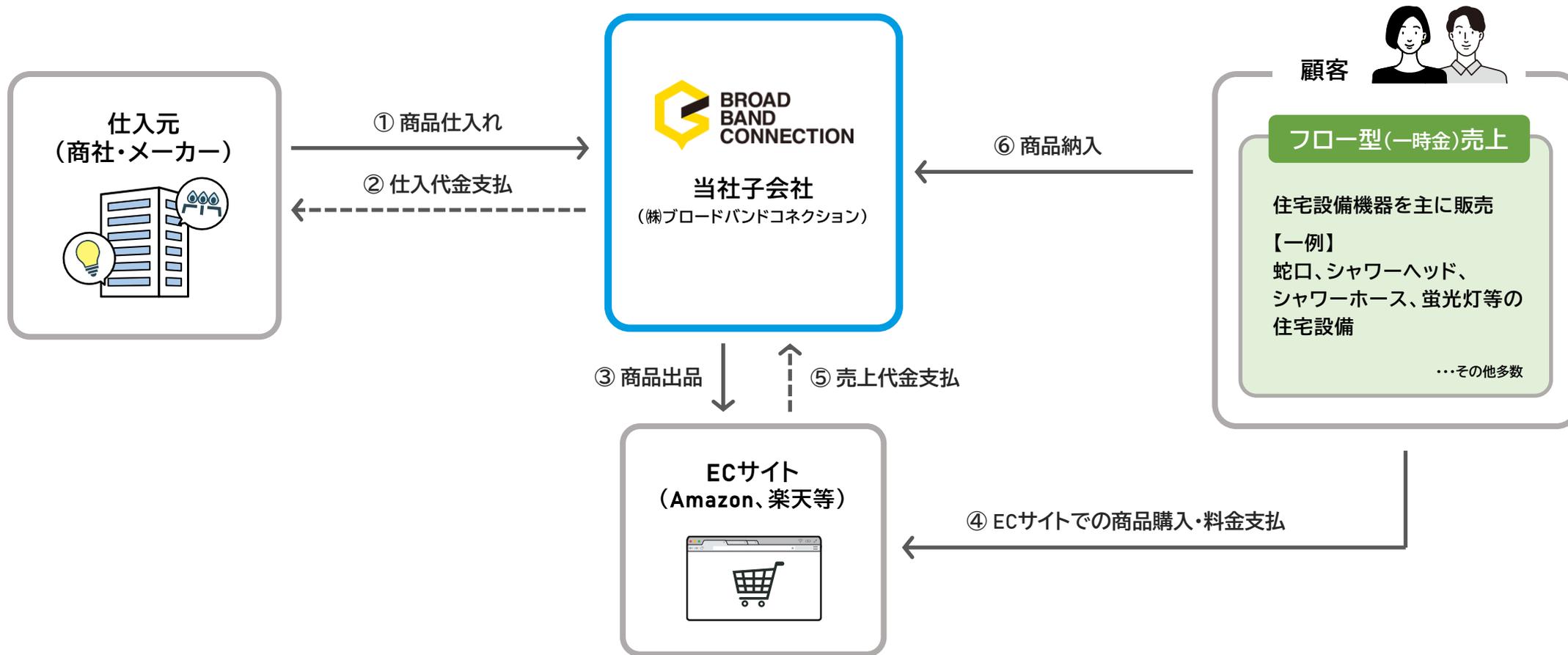
アライアンス事業とは、不動産管理会社やその他顧客を保有する企業より、当社サービスを希望する見込顧客を紹介していただき、自社サービス及びサービス提供事業者の各種サービスを見込顧客に対し、提案・販売しております。



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。

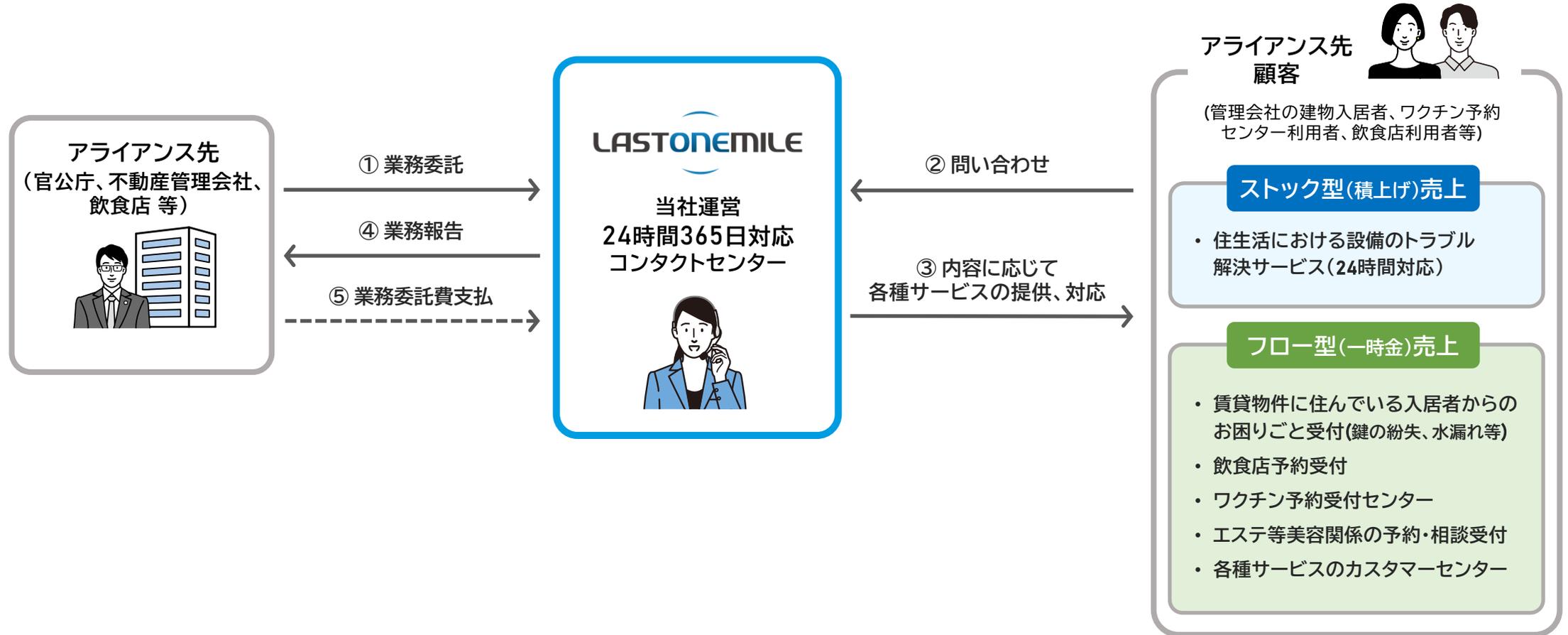


ECサイト事業は、当社子会社である(株)ブロードバンドコネクション(以下「BBC」)が、商品毎の販売データを分析し、Amazonや楽天等のECサイト(オンラインショップ)で商品を販売しております。現在は主に蛇口、ホース等の住宅設備に係る商品をAmazonにて販売しております。



# 事業系統図4 -コンタクトセンター事業(インバウンドコールセンター)-

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、コールセンター業務を行う事業です。  
ワクチンの接種予約受付、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。

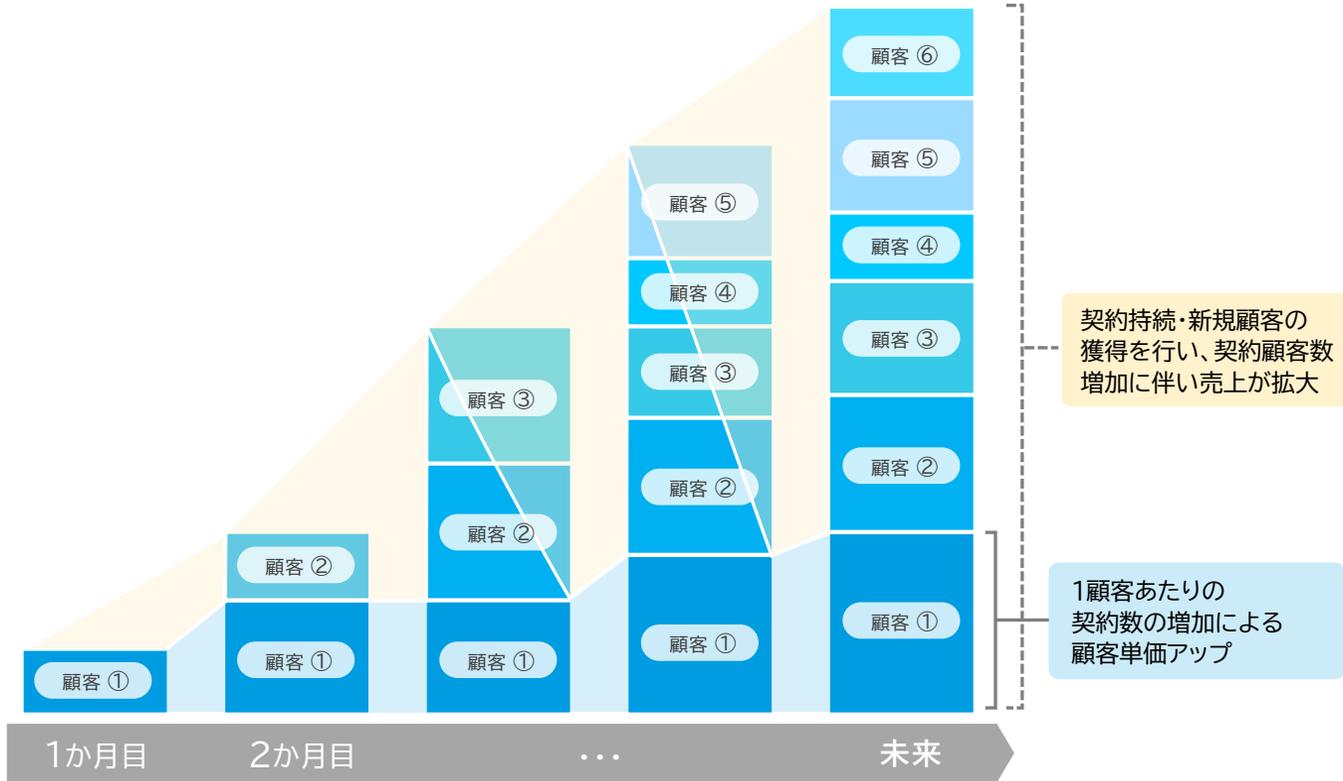


# 売上モデル別収益獲得イメージ

継続的な収益獲得が可能なストック型とインシャルインパクトの大きいフロー型の2軸で収益を獲得しております。  
一部ダブルインカムモデルのサービスも取り扱っております。

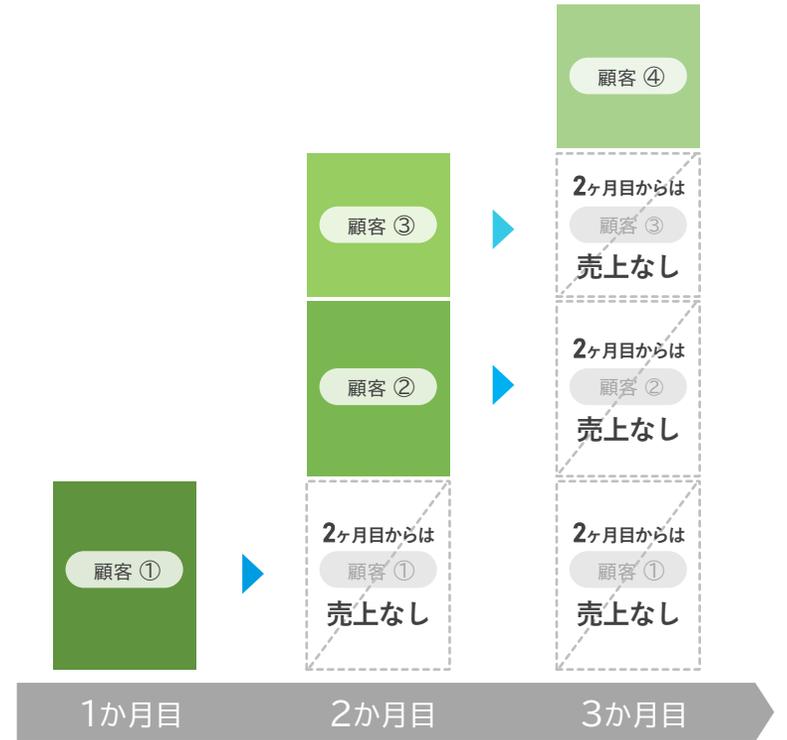
## ストック型収益モデル

顧客の契約が続く限り継続的に売上を獲得でき、クロスセル等顧客育成による単価アップも見込める。  
また外的要因に左右されにくく、安定した経営が可能。



## フロー型収益モデル

1件ごとに販売手数料を得られ、ストック型モデルよりインシャルインパクトは大きいものの、収益獲得のタイミングは初月の1度きり。



# 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	8	○			J:COM NET	その他	6		○		集合ポスト
電気	2	○			東京ガスでんき	回線	9	○			auひかり	その他	7		○		オートロック(集合玄関)
電気	3	○			関西電力	回線	10	○			NTTSOHO	その他	8		○		スマートロック(玄関キー)
電気	4	○			たのしいでんき	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	5	○			くらしエナジー	Wi-Fi	1	○			Softbank Air	その他	10		○		地デジ/BS・CSアンテナ
電気	6	○			オクトパスエナジー	Wi-Fi	2	○			hi-ho Let's Wi-Fi	その他	11		○		複合機
電気	7	○			九州電力	CC	1		○		24時間365日コールセンター	その他	12		○		BizMoネット
電気	8	○			楽々でんき	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	9	○			Loop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
ガス	1	○			まるっとガス	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	2	○			東京ガス	CC	5		○		住宅設備修理受付	その他	16		○		ビジネスホン
ガス	3	○			東京ガス電気セット	CC	6		○		秘書代行	その他	17		○		UTM(統合脅威管理)
ガス	4	○			関西電力ガスセット	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	5	○			九州電力ガスセット	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	6	○			東邦ガス	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	7	○			ガスワン	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
WTS	1	○	○		まるっとWATER	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	2	○	○		プレミアムウォーター	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	3	○	○		Locca	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	4	○	○		さくっとウォーター	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
回線	1	○			まるっとひかり	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		○		ワークステーション
回線	2	○	○		NTTフレッツ光	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	3	○			Softbank光	その他	1	○	○		まるっとIoTマンション	その他	28		○		カラオケレンタル(DAM)
回線	4	○			SO-net光	その他	2	○			まもりんぐ	その他	29		○		カラオケレンタル(JOYSOUND)
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	30		○		おまかせサイバーみまもり
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	31		○		防犯カメラ
回線	7	○			OCN光	その他	5		○		宅配BOX	その他	32		○		弱電工事
												その他	33	○			家族信託(株)ファミトラ提供)

※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

---

Index

---

# 03 決算概要

2023年8月期においては、2022年11月に代表取締役役に就任した渡辺誠の経営改革が功を奏し、大幅な利益改善に成功しております。

※ 9ヶ月の変則決算となっております

(単位:千円)	F Y 2 0 2 3 累 計 実 績 ( 2 0 2 2 . 9 ~ 2 0 2 3 . 8 )	F Y 2 0 2 2 累 計 実 績 ( 2 0 2 1 . 1 2 ~ 2 0 2 2 . 8 )
売 上 高	過去最高 売上高 9,426,816	6,544,460
売 上 原 価	3,463,964	2,573,068
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	5,764,683	4,003,653
営 業 利 益 ( 損 失 )	198,168	△ 32,261
経 常 利 益 ( 損 失 )	前年損失より 大幅V字回復 243,162	△ 30,070
当 期 純 利 益 ( 損 失 )	362,568	△ 54,468

※BBCは決算期変更により14ヶ月決算となります。

BBCの変則決算による余剰2ヶ月分の売上高は264,149千円、営業利益13,597千円、経常利益は9,320千円となります。

## FY2023 業績予想値と決算値の差異について

4月14日に開示いたしました業績予想より、経常利益と当期純利益の増減率が30%以上となったため、10月13日に上方修正をしております。  
 具体的には、BBCの保険解約返戻金の計上、BBC連結支配開始以前に貸倒損失となっていた債権の一部を回収したこと等により経常利益が43.0%増加、  
 2022年9月に吸収合併した(株)まるっとチェンジと(株)ITサポートの繰越欠損金に対する繰延税金資産並びに法人税調整額を計上したこと等により  
 当期純利益が101.7%増加いたしました。

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親 に 当 期 社 属 純 利 益	株 主 の 利 益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A) (2023年4月14日公表)	8,830	160	170		162	60円29銭
今回実績(B)	9,426	198	243		326	121円44銭
増減額(B-A)	596	38	73		164	—
増減率(%)	6.8	23.9	43.0		101.7	—
(参考)前期実績 (2022年8月期)	6,544	△32	△30		△54	△20円20銭

※ 2022年8月期は決算期変更により2021年12月から2022年8月までの9ヶ月決算となっております。このため、対前期増減率は記載しておりません。

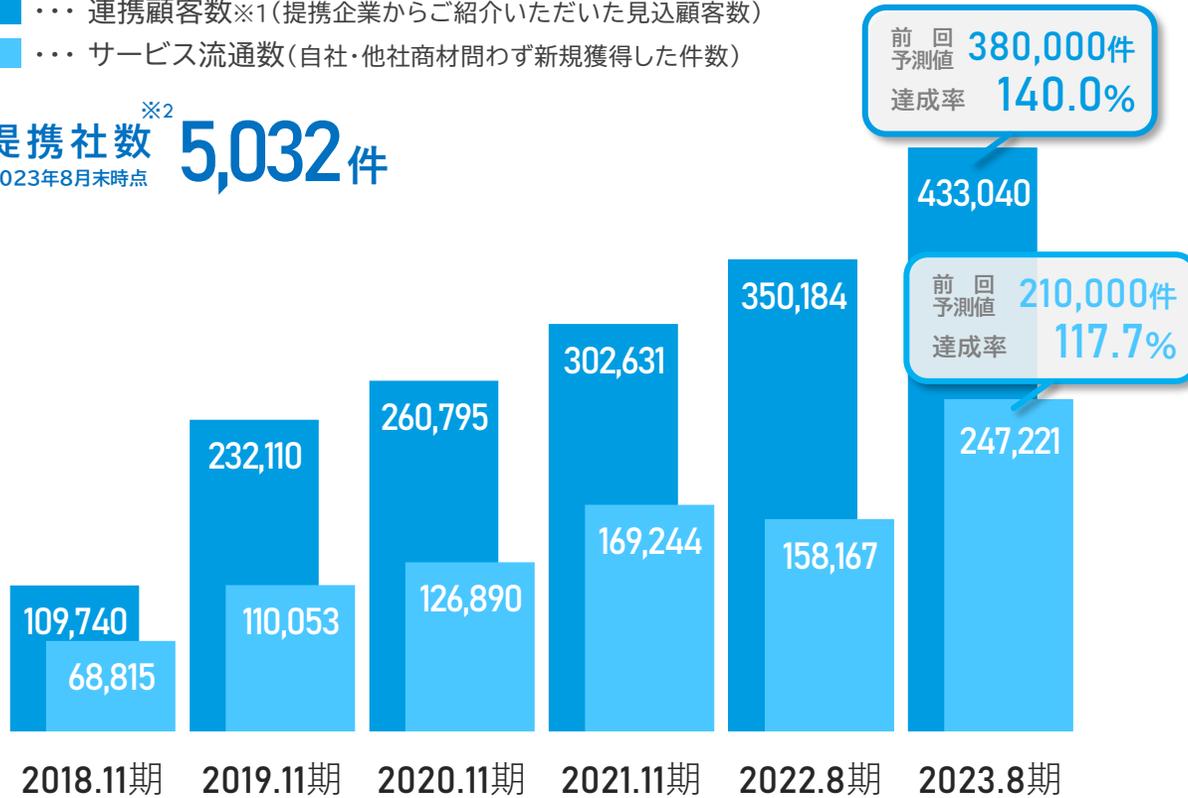
# 前期までのKPI:「サービス流通数」「連携顧客数」「自社サービス契約保有数」の推移(単位:件)

前期まで「サービス流通数」、「連携顧客数」、「自社サービス契約保有数」を主要KPIとしておりましたが、自社サービス以外にもストック型収益が増加したこと、WEBなどアライアンス先からの顧客連携以外の販路が増えたことから、2024年8月期より「ストック型売上」をKPIとし、今後は下記については開示しない方針です。

## 「サービス流通数」と「連携顧客数」の推移

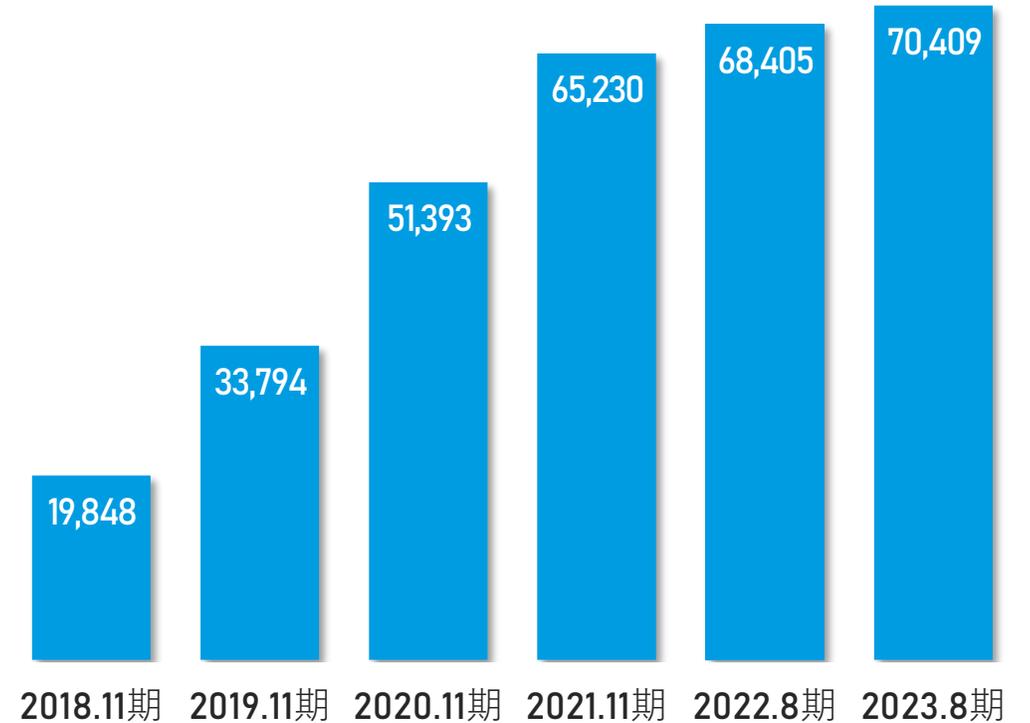
- … 連携顧客数※1(提携企業からご紹介いただいた見込顧客数)
- … サービス流通数(自社・他社商材問わず新規獲得した件数)

提携社数 <sup>※2</sup>  
2023年8月末時点 **5,032件**



※9ヶ月の変則決算  
となっております

## 自社サービス「まるっとシリーズ」契約保有数※3の推移



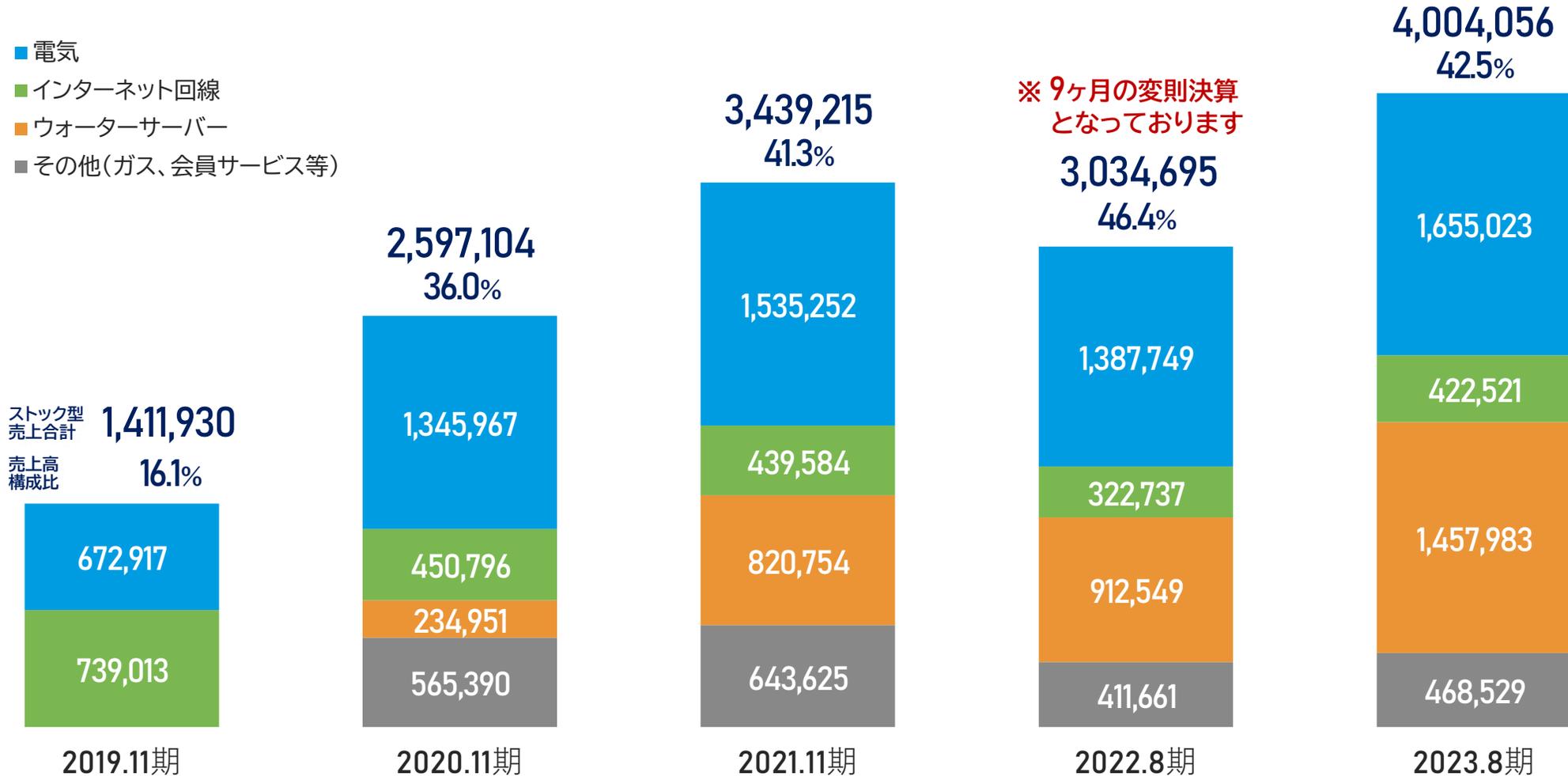
※9ヶ月の変則決算  
となっております

※1:アウトバンドリスト、WEB流入の顧客数はカウントしていません。 ※2:提携社数は直接契約及び代理店経由の合計数値となります。

※3:契約保有数算出方法:当社グループの自社サービス「まるっとシリーズ」の合計であり、1人の顧客が複数のサービスを契約した場合はそれぞれを1件として集計しております。

# 主要KPI:ストック型売上推移(単位:千円)

現在はフロー型収益と、ストック型収益が混在した事業計画ですが、今後はフロー型収益も確保しつつストック型収益の割合を増加させていく方針です。  
2024年8月期より、ストック型売上高を最重要KPIとし、開示しております。



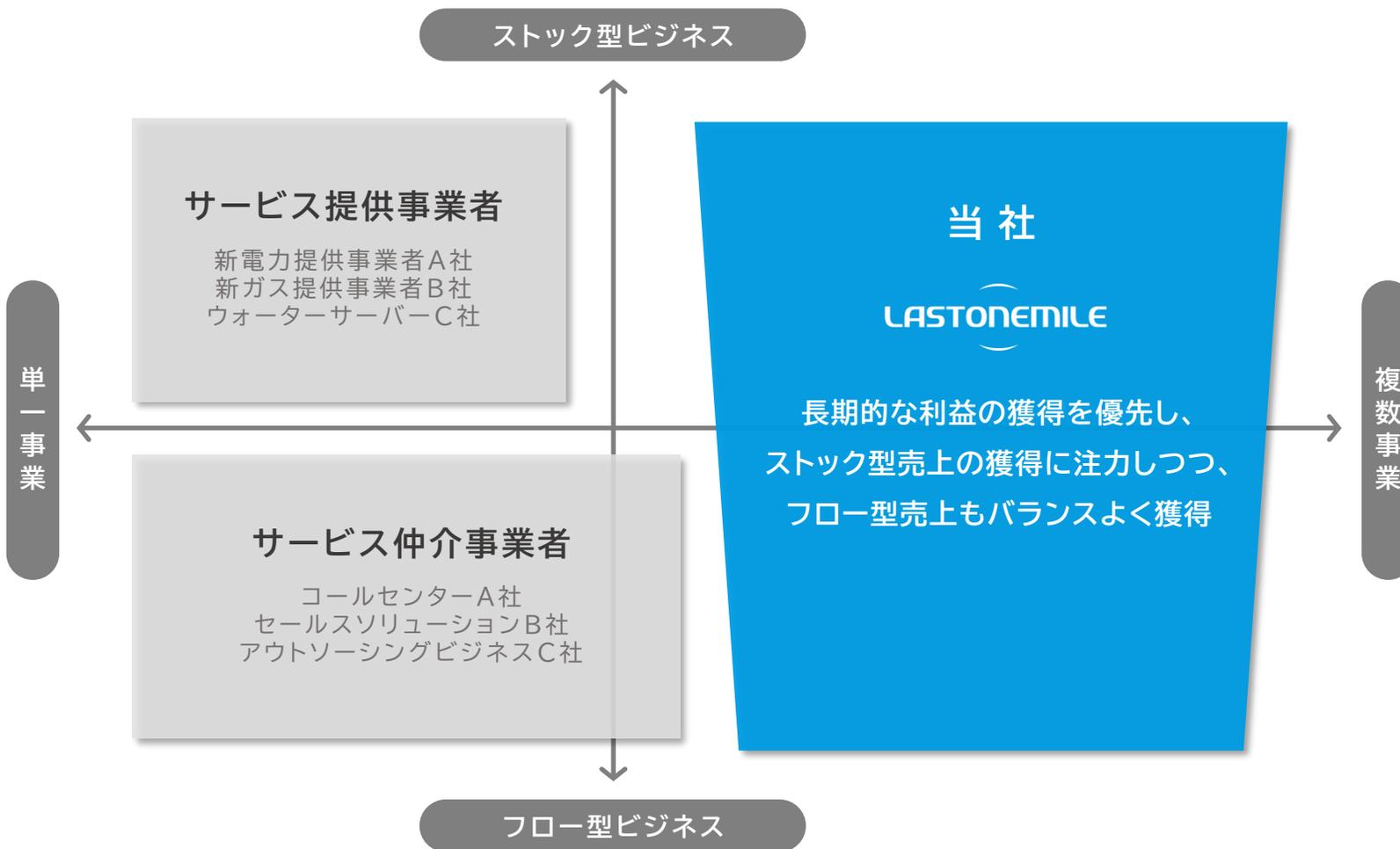
---

Index

---

# 04 成長可能性

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。



## ポジショニングを確立する当社の強み

### 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。

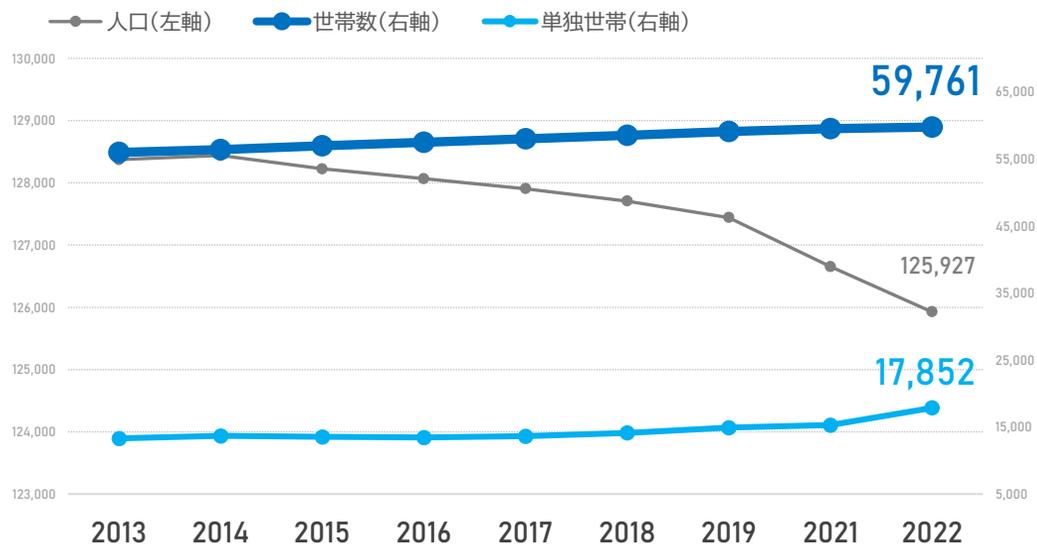
### 3.市場を創出する力

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。

### アライアンス事業

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、最大の市場規模は全国の世帯数となります。現在、人口は減少傾向であるものの、単独世帯数の増加と共にターゲットである世帯数は増加傾向にあります。

日本の人口と世帯数の推移（単位：千人、千世帯）

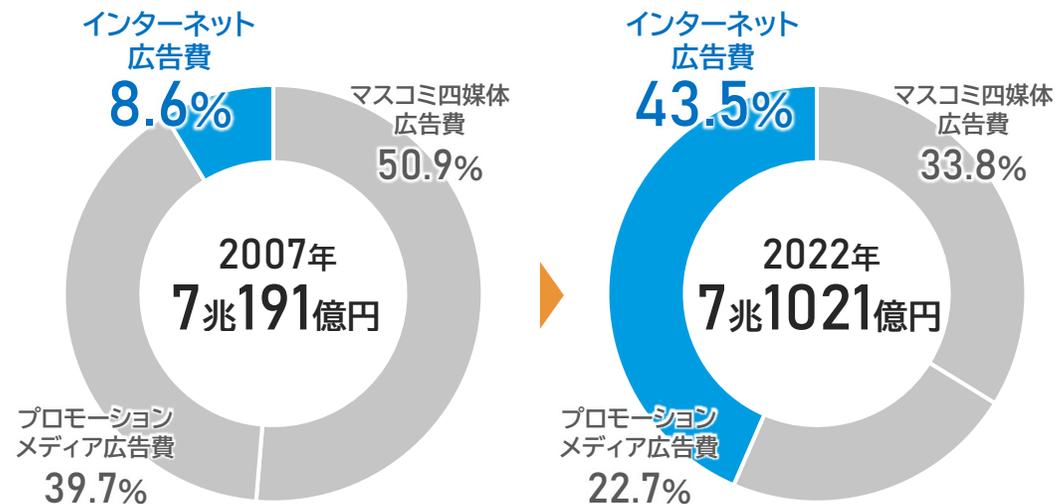


※出所：人口・世帯数→政府統計の総合窓口(e-Stat) (<https://www.e-stat.go.jp/>) 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」、単独世帯→政府統計の総合窓口(e-Stat) 「国民生活基礎調査」※2020年は調査の実施がないため、省略しております。

### リスティング・メディア事業

インターネットの普及に正比例し、2022年のインターネット広告費は日本の広告費全体の43.5%まで伸長しており、現代において非常に大きなマーケットと言えます。当社においては、広告費としての収益は獲得していませんが、インターネット広告市場の拡大に合わせて、リスティング・メディア事業の拡大を目指しております。

日本の広告費とインターネット広告費比率の推移

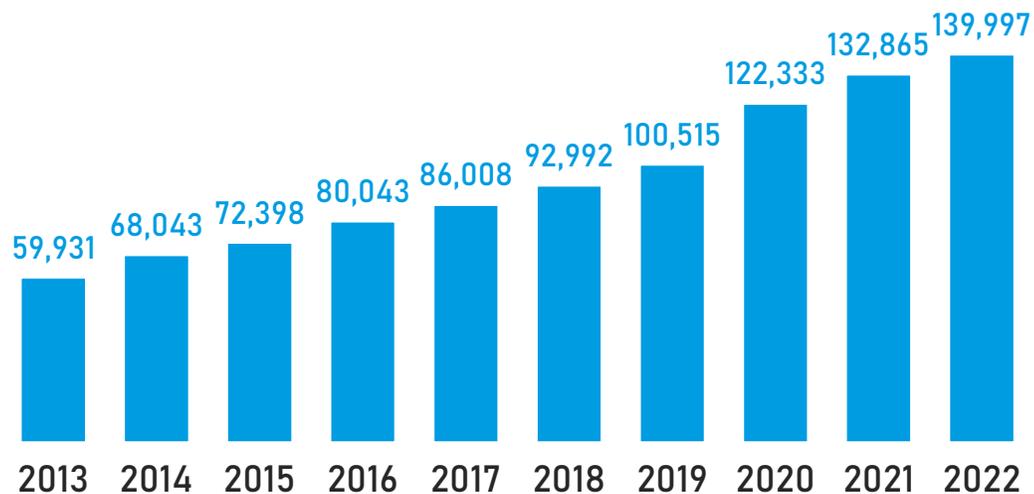


※出所：電通『「2022年インターネット広告媒体費」解説。記録を更新する3兆912億円の内訳は?』<https://dentsu-ho.com/articles/8516>

### ECサイト事業

インターネットの普及とスマートフォンの利用拡大、宅配サービスの充実化により、物販系分野のEC市場は2013年と比較して約2.3倍まで拡大しており、今後も成長が見込まれております。

物販系分野のBtoC-EC市場規模の推移（単位：億円）

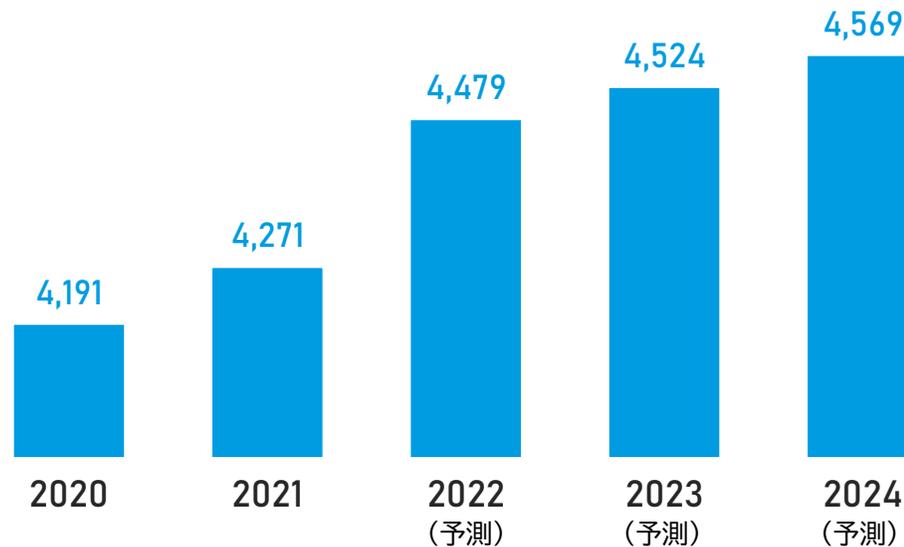


※出所：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」 <https://www.meti.go.jp/press/2023/08/20230831002/20230831002-1.pdf>

### コンタクトセンター事業

2022年度以降に関してもコロナ禍で、企業が非接触顧客窓口であるコンタクトセンターの重要性を強く認識しているため、コンタクトセンターに対する投資は引き続き堅調に実行されていくと予測されており、これまで利用の少なかった中小企業への普及が期待されております。

コンタクトセンターソリューション市場規模推移・予測（単位：億円）



※出所：矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査」 [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3138](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3138)

2023年8月期においては下記の成長戦略を掲げており、実施結果は下記のとおりです。2022年11月に代表取締役が交代したことにより、重要なKPI及び経営方針が大きく変更となったため、2024年8月期における成長戦略はP23に記載のとおりとなっております。

項目		実施結果
1:既存事業の運営・利益体制の見直し	① 組織的な経営の推進 (権限委譲の促進)	全従業員が日常業務に対して、同じ判断基準を持って実行できるように、ラストワンマイルグループ経営論(小冊子)を基に毎週全部署に対しMTGを実施し、各自の理解度が深まった。
	② 徹底的なコストの変動化の推進	固定費用(販管費)を可能な限り、変動費(原価)化することの推進。季節要因があるものを外注にし、各部署の業務スキーム及び人員を大幅に削減。
	③ アライアンス販路毎の販売コストの見直し	売上に応じた販売コストにするため、契約書の変更及びスキームを変更し、概ね完了。年間(長期)契約のものは未実施。
2:収益拡大に向けた3つの取組	① 新規顧客数の増加	楽天コミュニケーションズ株式会社との業務提携による「Yeah!! Mobile」、管理会社様向けモラルクレーム解決コールセンター「住生活110」等、新商品を提供し、新たな顧客層を拡大。また、不動産企業等のアライアンスの開拓も順調に進み、提携企業数は5,032社まで拡大(2023年8月末時点)。また、リスティング広告メディア事業のテストマーケティングを実施し、WEBからの販路を確立。
	② 解約率の低下	「①新規顧客の増加」を重点課題としていた為、割愛。
	③ 単価の向上	「①新規顧客の増加」を重点課題としていた為、割愛。
3:CRM・自社アプリを活用		代表取締役変更により、自社サービスだけに特化せずストック型売上の獲得に注力する方針に転換したため、アプリへの投資は見送り。
4:M&A戦略		2023年9月、北海道で光コラボレーションモデル等のインターネットサービスの販売・卸売事業を運営する㈱キャリアを子会社化。今後、当社の主要KPIであるストック型収益に大きく貢献することが期待される。

## 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(例:楽天コミュニケーションズにてテストマーケティング中)
- 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

## 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)
- 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

## 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
- 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年8月期は、フロー型売上を伸ばしつつ、ストック型収益の獲得に注力する方針です。

※ 2024年8月期の親会社株主に帰属する当期純利益について、2023年8月期より減少している要因ですが、2022年9月に吸収合併した(株)まるっとチェンジと(株)ITサポートの繰越欠損金に対する繰延税金資産並びに法人税調整額を計上したこと等により2023年8月期の当期純利益が一時的に増加しているためです。

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前期実績(A) (2023年8月期)	9,426	198	243	※ 326	121円44銭
今回予想(B) (2024年8月期)	10,100	300	293	192	69円14銭
増減額(B-A)	674	102	50	△134	—
増減率(%)	7.2	51.4	20.5	△41.0	—

※2023年8月期においては、BBCは決算期変更により14ヶ月決算となっております。  
BBCの変則決算による余剰2ヶ月分の売上高は264,149千円、営業利益13,597千円、経常利益は9,320千円となります。

№	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:売上高1億円達成した為成功。 今後の方向性:EC事業部として利益率の改善を目指しながら、前年対比年間売上20%以上の成長を目標とする。管轄は子会社のBBC。
2	リスティング・メディア事業	実施結果:売上高8千万円達成した為成功。 今後の方向性:WEBマーケティング事業部として年間3億円以上の売上を目標とする。
3	生命保険の代理店事業	実施結果:実施期間が短い為、現状は判断不可。 今後の方向性:半年程度、テストマーケティングをおこない、規模拡大させるかどうかの判断を行う。
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:年間売上高8千万円の見込み客ができた為成功。 今後の方向性:国からの補助金が出る限りは続ける予定。
5	楽天コミュニケーションズとの共同事業	今後の方向性:現存の不動産市場に対して全く新しい販売手法のテストマーケティングを行う。全国展開できた場合、ストック型収益の大きな柱のひとつとなる。

---

Index

---

# 05 Appendix

主なリスク		顕在化の可能性	時期	影響度	対応策
特定の取引先への依存度について	当社グループの2023年8月期売上高の13.6%はプレミアムウォーター株式会社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。	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。
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。	中	中長期	中	当社グループは現在、新生活マーケットを中心にストック型のサービスの販売に注力しております。また、独自の販売手法を確立することにより、競合他社との差別化を図っております。
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、当社グループ(注)1では「プライバシーマーク制度(注)2」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。	中	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。

※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。

※1:2022年7月に子会社化したBBCは現在プライバシーマークの認定を受けておりませんが、当社に準じた情報管理体制を構築中であります。

※2: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 Q15001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。



**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2024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

**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**