

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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

ストック型収益

6,809,344千円

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の効率化と主力事業への資本注...

事業運営の効率化と長期的営業利益獲得の見通しが立つ事業を主力として経営資源を集中配分

3. 複数事業基盤の構築による持続的成長

主力事業拡大とM&Aを活用した新規事業参入で複数のノウハウ吸収を図り安定基盤を複数持つ

2. ブルーオーシャン市場の構築

業種業態にこだわらず、世の中になかった販売手法で新市場を構築し独占的に販売する営業方針を展開

4. 既存リソース活用による事業開発

アライアンス事業、集合住宅向けISP、コンタクトセンター、ホテル運営受託、リスティングメディア事業を単一セグメントで展開

③ 対処すべき課題

① 利益向上のためのサービス選定

- ・ フロー型・ストック型収益を長期利益見通しで評価し継続廃止判断
- ・ スtock型収益2025年8月期6,809,344千円の継続成長を実現

② 1顧客あたり収益の向上

- ・ 自社サービス拡充で顧客満足度向上と複数申込による顧客単価向上
- ・ ライフイベントニーズに対応した多種多様サービス提供で契約年数延長

③ 販売手法拡充とシステム強化

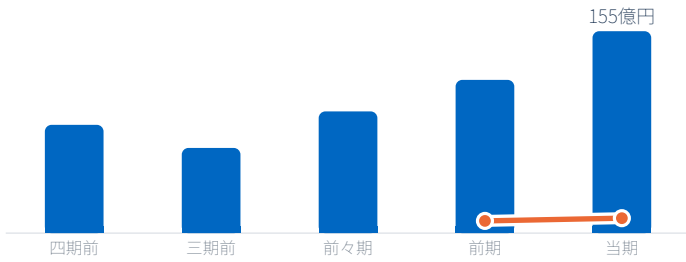
- ・ インサイドセールス、フィールドセールス、LINE、SMS等の多様な営業チャネル展開
- ・ 時代変化に対応した顧客負担の少ない販売手法の継続開発

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念『全従業員が経済合理性ある判断できる集団』のもと、ブルーオーシャン市場構築で独占的販売を実現する営業姿勢
- ・ スtock型収益2025年8月期6,809,344千円の成長実績から、長期安定利益への経営方針を実践している企業姿勢
- ・ アライアンス事業、ISP、コンタクトセンター、ホテル運営受託...

証券コード 9252

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
株式会社ラストワンマイルの事業概要
...

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
155億円営業利益率
7.4%財務健康度
53点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 40.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
485万円

サービス業内 425位/524社

平均年齢
34.58歳

サービス業内 418位/527社

平均勤続
6.27年

サービス業内 279位/527社

女性管理職
20.6%

サービス業内 171位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 89位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考: ラストワンマイル、不動産会社起点のリード情報で複数事業間のシ

