



2021年7月20日

各位

会社名 株式会社 アシロ
 代表者名 代表取締役社長 中山 博登
 (コード番号：7378 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役CFO兼 川村 悟士
 管理部統括責任者
 (TEL. 03-5348-4363)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年7月20日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2021年10月期(2020年11月1日～2021年10月31日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。また、最近の決算情報等につきまして別添のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	2021年10月期 (予想)			2021年10月期 第2四半期累計期間 (実績)		2020年10月期 (実績)	
	対売上 収益比率	対前期 増減率		対売上 収益比率		対売上 収益比率	
売上収益	1,482	100.0	0.2	736	100.0	1,479	100.0
営業利益	341	23.0	2.6	195	26.5	333	22.5
税引前(四半期)利益	336	22.7	3.8	191	25.9	323	21.9
当期(四半期)利益	222	15.0	6.6	122	16.6	208	14.1
親会社の所有者に帰属 する当期(四半期)利益	222	15.0	6.6	122	16.6	208	14.1
基本的1株当たり 当期(四半期)利益	35円54銭			20円38銭		34円66銭	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社グループは2020年10月期より国際会計基準(IFRS)に基づいて連結財務諸表を作成しております。
 2. 2020年10月期(実績)及び2021年10月期第2四半期累計期間(実績)の基本的1株当たり当期(四半期)利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2021年10月期(予想)の基本的1株当たり当期利益は公募株式数(829,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

【2021年10月期業績予想の前提条件】

当社グループは、国際会計基準に基づく業績予想を策定しており、以下では同基準に基づく業績予想数値（2020年10月に策定した期初予算数値）を記載しております。

（1）当社グループ全体の見通し

当社の社名は、世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前（ヨミノアシロ）を拝借しており、「アシロに関わる人を誰よりも深く幸せにすることで、よりよい社会の実現に貢献する」という企業理念の下、表層的なサービスではなく、日常生活の基盤やインフラと成り得るサービスの創出を目指しております。

上記の企業理念の下、当社グループは、社会的基盤である法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を営んでおります。具体的には、当社グループが有するデジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、インターネット上で法律情報や弁護士情報等を提供する「リーガルメディア関連事業」を主要事業としております。また、当該事業を拡大する中で蓄積した弁護士業界のネットワークや知見、インターネット上での求職者の集客ノウハウを活かし、主に弁護士有資格者の人材紹介サービスを提供する「リーガルHR事業」を2020年より開始しております。

「リーガルメディア関連事業」は、弁護士を主な顧客とする「リーガルメディア」と、弁護士以外の広告主を顧客とする「派生メディア」に分類されますが、収益の大部分は「リーガルメディア」が占めております。「リーガルメディア」の収益は主に月額定額の掲載料収入（サイト内の有料広告の掲載枠数に、月額定額の掲載枠単価を乗じた金額）であり、掲載枠数の増加に比例して収益が伸長するストック型の収益構造であることから、安定的な成長を目指すことが出来るビジネスモデルとなっております。

「リーガルメディア関連事業」の事業領域であるインターネット広告市場については、わが国における2020年の総広告費6兆1,594億円のうち、全体の36.2%となる2兆2,290億円をインターネット広告費が占めており、一貫して成長を続けております（出所：株式会社電通「2020年日本の広告費」（2021年2月））。また、収益の大部分を占める「リーガルメディア」の顧客層となる弁護士数は、2020年時点では42,164人（前年比2.5%増加）となり、今後も継続的な増加が見込まれております（出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2020年版」（2021年2月））。

このような事業環境のもと、リーガルメディアでは、営業活動や契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により、新規契約数を増加させるとともに解約率の引き下げに注力するなどした結果、2021年4月における掲載枠数（注1）は1,402枠（前年同月比11.5%増加）、掲載顧客数（注2）は543件（前年同月比26.0%増加）となり、順調に伸長しております。

（注1）掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。

（注2）掲載顧客数とは、有料広告枠の掲載を行っている顧客の実数であります。

一方、派生メディアにおいては、新型コロナウイルス感染症の流行による有効求人倍率の低下等により、転職メディア「キャリアズム」や探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」の問合せ数が減少するなどの影響があり、売上が減少致しました。

以上の結果、2021年10月期第2四半期累計期間の業績は、売上収益736百万円（前年同期比2.8%減少）、営業利益195百万円（同31.6%増加）、税引前四半期利益191百万円（同32.9%増加）、四半期利益122百万円（同39.9%増加）となりました。

また、2021年10月期の通期見通しは、売上収益1,482百万円（前期比0.2%増加）、営業利益341百万円（同2.6%増加）、税引前利益336百万円（同3.8%増加）、当期利益222百万円（同6.6%増加）を見込んでおります。

（2）売上収益

当社グループは、「リーガルメディア関連事業」「リーガルHR事業」の2つを報告セグメントとしております。また、

「リーガルメディア関連事業」の運営メディアは、主に弁護士へのマーケティング支援サービスを提供しているリーガルメディアと、弁護士以外の広告主へのマーケティング支援サービスを提供している派生メディアに分類されます。ユーザーはリーガルメディア、派生メディアとも無料で閲覧することができ、弁護士・企業等の顧客から掲載料を頂くビジネスモデルとなっておりますが、リーガルメディアは主に月額定額報酬、派生メディアは成果報酬と、異なる報酬体系となっております。

売上収益の予想を算出するうえで、サービス別に勘案した前提条件は以下のとおりであります。

1. リーガルメディア

リーガルメディアは、「離婚弁護士ナビ」「交通事故弁護士ナビ」等、弁護士が取り扱う個別の事件分野に特化した「弁護士ナビシリーズ」と、様々な事件分野を一つのサイト内で取り扱う総合ポータル型法律メディアサイト「あなたの弁護士」により主に構成されております。

リーガルメディアの売上収益は、そのほとんどがストック収益にあたる月額定額の掲載料収入で構成されておりますが、その他に単発収入にあたる初期手数料やアフィリエイト収入等もあり、次に述べる方法で売上収益の予測を行っております。なお、弁護士広告は弁護士法第72条において報酬を得る目的での弁護士に対する法律事件等の周旋が禁止されていることから、当社リーガルメディアは当該規制に則り、成果報酬ではなく月額定額の収益モデルとなっております。

掲載料収入に関しては、広告掲載の対価として、「弁護士ナビシリーズ」であれば地域ごと、「あなたの弁護士」であれば地域及び掲載プランごとに設定された掲載枠単価に、掲載枠数を乗じた金額を顧客から頂戴しております。売上収益の予測は、前月の掲載枠数に対して当月の新規掲載枠数と解約枠数を月次で加減算することで当月の掲載枠数を算出し、掲載枠単価を乗じることで行っております。新規掲載枠数については、営業人員数に営業人員1人当たりの月次販売枠数を乗じて全体の月次販売枠数を算出した上で、販売から平均1.5ヶ月後に新規掲載されるという想定のもと、前月及び前々月の月次販売枠数を合算して2で除した枠数を当月の新規掲載枠数として計算しております。なお、2021年10月期の営業人員数は人員計画に基づいて前期比12.8%の増加を見込んでいる一方、営業人員1人当たりの月次販売枠数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた2020年10月期第3四半期及び第4四半期の実績値を参考にして設定していることから、前期比29.6%の減少を見込んでおります。また、解約枠数については、2020年10月期の解約率をもとに想定した月次解約率を前月の掲載枠数に乗じて月次の解約枠数を算出しております。以上の結果、2021年10月期の掲載枠数（期中平均）は前期比2.6%の増加を見込んでおり、掲載料収入は前期比2.2%の増加を見込んでおります。

初期手数料に関しては、新規契約獲得時のシステム登録手数料として、1枠あたり一律5万円を顧客から頂戴しております。初期手数料の予測は、前述の月次販売枠数に、再契約ではない新規契約の想定比率を乗じることで新規販売枠数を算出し、それに5万円を乗じて算出しております。上記の通り、2021年10月期の営業人員数は増加を見込んでいるものの、営業人員1人当たりの月次販売枠数については、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた2020年10月期第3四半期及び第4四半期の実績値を参考にして設定したため減少を見込んでおり、その結果、2021年10月期の初期手数料は前期比23.4%の減少を見込んでおります。

アフィリエイト収入等に関しては、リーガルメディア内で弁護士以外の広告主に送客することでの広告収入を成果報酬型で頂戴しております。アフィリエイト収入等の予測は、予算策定時点のアフィリエイト収入等が継続すると想定し、算出しております。以上の結果、2021年10月期のアフィリエイト収入等は前期比18.3%の増加を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期のリーガルメディアの売上収益は1,031百万円（前期比2.2%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上収益は553百万円（前年同期比9.1%増加）と堅調に推移しておりますが、これは掲載枠数が好調に推移しており、掲載料収入が増加している為となります。

2. 派生メディア

派生メディアは、「キャリアズム」という人材紹介会社を顧客としたメディアサイトと、「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」という探偵事務所を顧客としたメディアサイトにより主に構成されております。

派生メディアの売上収益は、弁護士法の適用を受けないことから、成果報酬型の収益形態となっており、問合せ数に1問合せ当たりの単価を乗じることで、各サイト単位で売上収益の予測を行っております。

問合せ数に関しては、アクセス経路別（広告経由、非広告経由の別）のサイト訪問者数やCVR（Conversion Rateの略であり、サイト訪問者が問合せを行う確率となります）などの想定値をもとに予測しております。具体的にはサイト訪問者数については、広告経由は広告媒体費をCPC（Cost Per Clickの略であり、1サイト訪問者あたりの広告媒体費単価となります）で除することで予測を行っております。なお、広告媒体費は予算策定時点での今後の広告投資の見込みを反映しており、CPCは過去実績をもとに設定しております。また、非広告経由は、基本的に1日あたりのサイト訪問者数にその月の日数を乗じることで予測を行っており、1日あたりのサイト訪問者数は予算策定時点の数値を基準として今後のコラム記事数の増加見込みに応じた計画としております。なお、派生メディアに占める割合が大きい「キャリアズム」は、新型コロナウイルス感染症の流行による有効求人倍率の悪化等を受けて顧客である人材紹介会社が広告予算を減少させていることから、問合せ数への悪影響の見込みを業績予想に反映しております。以上の結果、派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の2021年10月期の問合せ数は前期比14.9%の減少を見込んでおります。

また、1問合せ当たりの単価に関しては、原則として予算策定時点の1問合せ当たりの単価が維持・継続される前提で計算を行っておりますが、「キャリアズム」については上記の通り、顧客である人材紹介会社が広告予算を減少させていることから、1問合せ当たりの単価への悪影響の見込みを業績予想に反映しております。以上の結果、派生メディアの主要サイトの2021年10月期の1問合せ当たりの単価は前期比6.9%の減少を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期の売上収益は367百万円（前期比19.2%減少）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上収益は147百万円（前年同期比41.4%減少）と低調に推移しております。こちらの要因は、新型コロナウイルス感染症の流行による悪影響を織り込んでいた「キャリアズム」に加えて、緊急事態宣言等の発出が断続的になされて外出の自粛や飲食店の時短営業等が求められる環境であることから、「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」のユーザーの集客に悪影響が出ており、ユーザーを獲得する為の広告投資を抑制・停止していることに伴って問合せ数が減少している為となります。

3. リーガルHR事業

リーガルHR事業の売上収益は、人材紹介サービスへの登録があった求職者を企業に紹介し、内定受諾に至り入社した時点で収受する紹介手数料で主に構成されており、人材紹介の成約数に成約単価を乗じることで売上収益の予測を行っております。なお、成約数に関しては、本サービスの新規登録者数に成約率を乗じることで算出し、成約単価は成約者の想定年収に紹介料率を乗じることで算出しております。

本サービスの新規登録者数に関しては、アクセス経路別（広告経由、非広告経由の別）に予測を行っており、広告経由は広告媒体費をCPA（Cost Per Actionの略であり、1新規登録者あたりの広告媒体費単価となります）で除することで予測を行っております。なお、広告媒体費は予算策定時点での今後の広告投資の見込みを反映しており、CPAは過去実績をもとに設定しております。また、非広告経由は、サイト訪問者数にCVRを乗じることで予測を行っており、サイト訪問者数は予算策定時点の足元の数値を基準として今後の記事数の増加見込みに応じた計画としており、CVRは過去実績をもとに設定しております。なお、2020年4月に開始した事業であり、2021年10月期が初の通期であるとともに事業開始当初は立ち上げ段階であったことから、前期比では広告経由、非広告経由ともにKPIが大きく増加すると見込んでおります。具体的には、広告媒体費については前期比343.7%の増加を見込んでおり、非広告経由のサイト訪問者数は前期比216.9%の増加を見込んでいること等から、本サービスの新規登録者数は前期比206.2%の増加を見込んでおります。また、成約率

に関しては、求人企業の開拓が進んで紹介可能先の数が増えることでマッチングの確率が向上するとともに人材紹介のノウハウが蓄積されることによる、緩やかな上昇を予測しております。以上の結果、2021年10月期の成約数は前期比360.0%の増加を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期の売上収益は84百万円（前期比449.6%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上収益は36百万円（前年同期の売上収益は無し）と堅調に推移しておりますが、これは成約数が予算に近い水準で推移している為となります。

（3）売上原価

売上原価は、当社グループが運営するサイトの価値の維持・向上のための費用をその範囲として定めており、具体的には以下の(1)～(3)の費用を売上原価として計上しております。

- (1) サイトの運営に係る費用
- (2) サイトのコンテンツ制作に係る費用
- (3) サイトのデザイン・コーディング等、サイトの構築に係る費用

売上原価は、主に広告媒体費、労務費、外注費で構成されております。

広告媒体費は、過去実績等を勘案して事業及び運営メディアごとに費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は458百万円（前期比4.1%減少）を見込んでおります。なお、前期比減少を見込んでいる主な背景は、派生メディアの減収見込みに伴って広告投資の減少を予想している為となります。

労務費は、人員計画及び想定昇給率等に基づいて費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は146百万円（前期比14.9%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、システムエンジニア等の採用による人員数の増加や昇給を見込んでいる為となります。

外注費は、過去実績等を勘案して外注先や外注業務ごとに費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は57百万円（前期比41.3%減少）を見込んでおります。なお、前期比減少を見込んでいる主な背景は、システムエンジニアの採用に伴うシステム改修・保守費用の削減を見込んでいる為となります。

以上の結果、2021年10月期の売上原価は725百万円（前期比5.8%減少）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上原価は352百万円（前年同期比16.0%減少）となっており、前年同期比減少となった主な背景は、上記の通り、システムエンジニアの採用等により外注費が減少していることや、派生メディアの減収に伴って広告媒体費が減少している為となります。

（4）販売費及び一般管理費、その他の収益、その他の費用、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費と支払報酬料で構成されております。

人件費については、人員計画及び想定昇給率等に基づいて費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は277百万円（前期比15.0%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、営業人員等の採用による人員数の増加や昇給を見込んでいる為となります。

支払報酬料については、監査法人、主幹事証券、顧問弁護士等への報酬であり、相手先別に締結している契約等を踏まえて費用の予測を行っております。2021年10月期における当該費用は53百万円（前期比23.7%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、上場に伴う関連費用の発生を見込んでいる為となります。

その他の収益、その他の費用は見込んでおりません。

以上の結果、2021年10月期の販売費及び一般管理費は416百万円（前期比10.7%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の販売費及び一般管理費は190百万円（前年同期比0.1%増加）となっており、前年同期比増加となった主な背景は、人件費が増加した為となります。

また、以上の結果、営業利益は341百万円（前期比2.6%増加）を見込んでおります。セグメント別の利益としては、リーガルメディア関連事業が572百万円（前期比1.3%減少。なお、その内訳は、リーガルメディアが506百万円（前期比9.9%増加）、派生メディアが66百万円（前期比44.7%減少）となります）、リーガルHR事業が20百万円（前期比で損益が33百万円改善）、全社費用等の調整額が△250百万円（前期比で損益が12百万円悪化）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の営業利益は195百万円（前年同期比31.6%増）となっております。セグメント別の利益としては、リーガルメディア関連事業が306百万円（前年同期比9.9%増加。なお、その内訳は、リーガルメディアが266百万円（前年同期比21.1%増加）、派生メディアが41百万円（前年同期比31.6%減少）となります）、リーガルHR事業が4百万円（前年同期比で損益が12百万円改善）、全社費用等の調整額が△115百万円（前年同期比で損益が7百万円改善）を見込んでおります。

（5）金融収益及び金融費用、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

金融収益は見込んでおりません。

金融費用は、既存ローンの支払利息等である5百万円を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期の税引前利益は336百万円（前期比3.8%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の税引前四半期利益は191百万円（前年同期比32.9%増加）となっております。

また、以上の結果、2021年10月期の当期利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益は222百万円（前期比6.6%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の四半期利益は122百万円（前年同期比39.9%増加）となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上



2021年10月期 第2四半期決算短信〔IFRS〕(連結)

2021年7月20日

上場会社名 株式会社アシロ 上場取引所 東
 コード番号 7378 URL https://asiro.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 中山 博登
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役CFO兼 管理部統括責任者 (氏名) 川村 悟士 TEL 03(5348)4363
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満四捨五入)

1. 2021年10月期第2四半期の連結業績(2020年11月1日~2021年4月30日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		四半期包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2021年10月期第2四半期	736	△2.8	195	31.6	191	32.9	122	39.9	122	39.9	111	26.0
2020年10月期第2四半期	757	—	148	—	144	—	87	—	87	—	88	—

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2021年10月期第2四半期	20.38	—
2020年10月期第2四半期	14.57	—

(参考) EBITDA 2021年10月期第2四半期 221百万円 (前年同期比22.3%増)
 2020年10月期第2四半期 180百万円 (前年同期比—%)
 調整後EBITDA 2021年10月期第2四半期 212百万円 (前年同期比24.4%増)
 2020年10月期第2四半期 170百万円 (前年同期比—%)

(注) 当社の業績の有用な比較情報として、EBITDA及び調整後EBITDAを開示しております。各指標の定義及び計算方法については、添付資料P.3「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) キャッシュ・フローに関する説明(参考情報)」をご覧ください。

- (注) 1. 当社は、2020年10月期第1四半期連結累計期間より連結財務諸表を作成しているため、2020年10月期第2四半期連結累計期間の対前年同四半期増減率については記載していません。
 2. 希薄化後1株当たり四半期利益については、新株予約権は存在するものの、権利確定が上場条件付きとなっているため希薄化効果の計算対象外でございますので、記載していません。

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率
	百万円	百万円	百万円	%
2021年10月期第2四半期	1,821	1,238	1,238	68.0
2020年10月期	2,070	1,120	1,120	54.1

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2020年10月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2021年10月期	—	0.00	—	—	—
2021年10月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直前に公表されている配当予想からの修正の有無: 無

3. 2021年10月期の連結業績予想（2020年11月1日～2021年10月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,482	0.2	341	2.6	336	3.8	222	6.6	222	6.6	35.54

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

（1）当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

（2）会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：無
 ② ①以外の会計方針の変更：無
 ③ 会計上の見積りの変更：無

（3）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2021年10月期2Q	6,000,000株	2020年10月期	6,000,000株
② 期末自己株式数	2021年10月期2Q	－株	2020年10月期	－株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2021年10月期2Q	6,000,000株	2020年10月期2Q	6,000,000株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束する趣旨のものではありません。また実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	2
(3) キャッシュ・フローに関する説明	3
(4) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	5
(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書	7
(3) 要約四半期連結持分変動計算書	9
(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	10
(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(会計方針の変更)	11
(会計上の見積りの変更)	11
(セグメント情報)	11

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、景気が緩やかな回復基調へ推移すると予想されたものの、新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴う国内外の経済活動の大幅な抑制により、景気は極めて不透明な状況が続いております。

当社グループを取り巻くインターネット広告市場におきましては、2020年の広告費は2兆2,290億円（前年比5.9%増加）となり、一貫して成長を続けております。（出所：株式会社電通「2020年日本の広告費」）

このような事業環境のもと、当社グループはリーガルメディア関連事業を中心に事業を展開しており、主に弁護士を顧客とするリーガルメディアや弁護士以外を顧客とする派生メディアを運営しております。また、リーガルメディア関連事業に加えて、リーガルHR事業として弁護士等の人材紹介サービスを提供しております。

収益の大部分を占めるリーガルメディアでは、営業活動や契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により、新規契約数を増加させるとともに解約率の引き下げに注力するなどした結果、2021年4月における掲載枠数（注1）は1,402枠（前年同月比11.5%増加）、掲載顧客数（注2）は543件（前年同月比26.0%増加）となり、順調に伸長しております。

（注1）掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。

（注2）掲載顧客数とは、有料広告枠の掲載を行っている顧客の実数であります。

一方、派生メディアにおいては、新型コロナウイルス感染症の流行による景気の冷え込みにより有効求人倍率が低下したことで、転職メディア「キャリアズ」の案件数が減少するなどの影響があり、売上が減少致しました。

以上の結果、IFRSに準拠した当第2四半期連結累計期間の業績は、売上収益は735,520千円（前年同期比2.8%減）となりました。売上収益は減少したものの、経費削減などを進めた結果、利益面では増益となり、営業利益は195,143千円（同31.6%増）、税引前四半期利益は190,820千円（同32.9%増）、四半期利益は122,279千円（同39.9%増）となりました。

セグメントごとの経営成績は次のとおりであります。

[リーガルメディア関連事業]

リーガルメディアの掲載枠数及び掲載顧客数の増加に伴う掲載料収入等が増加した一方、派生メディアにおいて主に転職メディア「キャリアズ」の案件数の減少等が影響し、売上収益は699,242千円（同7.6%減）となりました。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大による影響については、2020年4月から5月にかけて全国に第1回緊急事態宣言が発出されました。当社の主要事業であるリーガルメディアについては、同宣言時に新規獲得件数及び解約件数への悪影響を受けましたが、その後は新規獲得件数が徐々に回復するとともに解約件数も落ち着き、第2回及び第3回緊急事態宣言においては大きな悪影響は発生していない状況となります。その結果、リーガルメディアの売上収益は552,518千円（同9.1%増）となりました。

派生メディアについては、大きな割合を占めている転職メディア「キャリアズ」は人材紹介会社を広告主としてユーザーの送客を行っているところ、有効求人倍率の悪化に伴って人材紹介会社の広告予算が縮減し、2020年の後半から2021年初を中心に一時的に大きく落ち込んだものの、その後は有効求人倍率の持ち直しに伴って回復傾向で推移しております。その他、派生メディアでは「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」といった探偵事務所を広告主としてユーザーの送客を行うメディアを運営しておりますが、緊急事態宣言等の発出が断続的になされて外出の自粛や飲食店の時短営業等が求められる環境であることから、ユーザーの集客に悪影響が生じております。その結果、派生メディアの売上収益は146,724千円（同41.4%減）となり、前期の下期との比較でも減少致しました。

[リーガルHR事業]

前期より事業を開始し、人材紹介サービスにおいて成約が複数生じており、売上収益は36,278千円（前年同期は売上実績無し）となりました。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大による影響については、有効求人倍率の悪化により買い手（採用企業）優位の傾向が強まっており、成約率に悪影響を受けていると認識しておりますが、一般の転職に比べて弁護士の転職はニッチマーケットであることや主要顧客である法律事務所にとっては事業を拡大・継続する上で弁護士の採用は不可欠であることから、一般の人材紹介事業に比べて影響は相対的に少ないと考えております。

(2) 財政状態に関する説明

当第2四半期連結会計期間末における財政状態の状況は、以下のとおりであります。

①資産

当第2四半期連結会計期間末の流動資産は、前期末に比べ219,864千円減少し518,461千円となりました。これは主に売上債権及びその他の債権が10,202千円増加し、現金及び現金同等物が227,553千円減少したことによります。

当第2四半期連結会計期間末の非流動資産は、前期末に比べ29,287千円減少し1,302,679千円となりました。これは主に使用権資産が16,462千円減少したことによります。

この結果、当第2四半期連結会計期間末における資産合計は、1,821,140千円となりました。

②負債

当第2四半期連結会計期間末の流動負債は、前期末に比べ312,580千円減少し322,878千円となりました。これは主に借入金306,822千円、仕入債務及びその他の債務が9,066千円減少したことによります。

当第2四半期連結会計期間末の非流動負債は、前期末に比べ54,917千円減少し259,762千円となりました。これは主に借入金38,072千円、リース負債が15,167千円減少したことによります。

この結果、当第2四半期連結会計期間末における負債合計は、582,640千円となりました。

③資本

当第2四半期連結会計期間末における資本合計は、前期末に比べ118,346千円増加し1,238,499千円となりました。これは主に利益剰余金が122,279千円増加し、その他の資本の構成要素が3,933千円減少したことによります。

(3) キャッシュ・フローに関する説明

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ227,553千円減少し、329,918千円となりました。

当第2四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とその要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間における営業活動によるキャッシュ・フローは143,701千円の資金流入（前年同期63,755千円の資金流入）となりました。これは主に、増加要因として税引前四半期利益の計上190,820千円、減少要因として法人所得税の支払額67,348千円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間における投資活動によるキャッシュ・フローは9,524千円の資金流出（同20,523千円の資金流出）となりました。これは主に、減少要因としてその他の金融資産の取得による支出8,500千円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間における財務活動によるキャッシュ・フローは361,731千円の資金流出（同59,040千円の資金流出）となりました。これは主に、減少要因として長期借入金の返済による支出346,761千円、リース負債の返済による支出14,970千円によるものであります。

(参考情報)

当社は、投資家が会計基準の差異にとらわれることなく、当社の業績評価を行い、当社の企業価値についての純粋な成長を把握するうえで有用な情報を提供することを目的として、EBITDA及び調整後EBITDAを経営成績に関する参考指標として公表することとしました。EBITDAは、営業利益から非資金費用項目（減価償却費及び償却費）等の影響を除外しております。また、調整後EBITDAは、EBITDAからIFRS適用に伴う非資金費用項目（株式報酬費用、使用権資産の償却費等）の影響を除外しております。

EBITDA及び調整後EBITDAの計算式及び算出方法は次のとおりであります。

- ・ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 - その他の収益 + その他の費用
- ・ 調整後EBITDA = EBITDA ± IFRS適用に伴う非資金費用項目

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2019年11月1日 至 2020年4月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2020年11月1日 至 2021年4月30日)
連結財務諸表における営業利益	148,247	195,143
+ 減価償却費及び償却費	31,874	26,674
- その他の収益	—	△1,080
+ その他の費用	309	—
小計	32,183	25,593
EBITDA	180,430	220,736
+ 有給休暇繰入金引当額	612	288
+ 株式報酬費用	6,457	7,331
+ 敷金の計上額の調整	516	7
- 使用権資産償却費の調整	△17,702	△16,462
小計	△10,117	△8,836
調整後EBITDA	170,313	211,900

(注) 千円未満は四捨五入して記載しております。

(4) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年10月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照下さい。

なお、当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2020年10月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2021年4月30日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	557,471	329,918
売上債権及びその他の債権	170,126	180,328
その他の流動資産	10,727	8,215
流動資産合計	738,325	518,461
非流動資産		
有形固定資産	27,046	22,301
使用権資産	68,593	52,131
のれん	1,138,725	1,138,725
無形資産	24,501	20,059
その他の金融資産	47,163	37,611
繰延税金資産	25,793	31,749
その他の非流動資産	144	102
非流動資産合計	1,331,966	1,302,679
資産合計	2,070,291	1,821,140

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2020年10月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2021年4月30日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
仕入債務及びその他の債務	54,243	45,178
借入金	385,018	78,196
未払法人所得税	67,348	68,540
リース負債	30,038	30,235
その他の金融負債	49,313	46,609
その他の流動負債	49,497	54,120
流動負債合計	635,458	322,878
非流動負債		
借入金	268,006	229,933
リース負債	30,433	15,266
その他の金融負債	2,533	1,696
その他の非流動負債	3,183	2,352
引当金	10,525	10,515
非流動負債合計	314,679	259,762
負債合計	950,137	582,640
資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	716,190	716,190
利益剰余金	254,056	376,335
その他の資本の構成要素	49,907	45,974
親会社の所有者に帰属する 持分合計	1,120,153	1,238,499
資本合計	1,120,153	1,238,499
負債及び資本合計	2,070,291	1,821,140

(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書
(要約四半期連結損益計算書)

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2019年11月1日 至 2020年4月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2020年11月1日 至 2021年4月30日)
売上収益	756,807	735,520
売上原価	418,617	351,666
売上総利益	338,190	383,854
販売費及び一般管理費	189,634	189,792
その他の収益	—	1,080
その他の費用	309	—
営業利益	148,247	195,143
金融収益	33	9
金融費用	4,741	4,332
税引前四半期利益	143,539	190,820
法人所得税費用	56,129	68,540
四半期利益	87,411	122,279
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	87,411	122,279
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益(円)	14.57	20.38
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	—	—

(要約四半期連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2019年11月1日 至 2020年4月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2020年11月1日 至 2021年4月30日)
四半期利益	87,411	122,279
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて測定する金融資産の 公正価値の純変動	—	△11,812
純損益に振り替えられることのない項目合計	—	△11,812
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値に係る 純変動の有効部分	704	548
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	704	548
その他の包括利益合計	704	△11,264
四半期包括利益	88,115	111,015
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	88,115	111,015

(3) 要約四半期連結持分変動計算書

前第2四半期連結累計期間(自 2019年11月1日 至 2020年4月30日)

(単位:千円)

	親会社の所有者に帰属する持分							資本合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	新株 予約権	その他の資本の構成要素		合計	
					その他の包 括利益を通 じて公正価 値で測定す る金融資産	キャッシュ ・フロー ・ヘッジ		
2019年11月1日時点の残高	100,000	715,624	46,074	38,302	—	△2,901	35,401	897,099
四半期利益	—	—	87,411	—	—	—	—	87,411
その他の包括利益	—	—	—	—	—	704	704	704
四半期包括利益合計額	—	—	87,411	—	—	704	704	88,115
株式報酬費用	—	—	—	6,457	—	—	6,457	6,457
その他	—	312	—	△309	—	—	△309	4
所有者との取引額等合計	—	312	—	6,149	—	—	6,149	6,461
2020年4月30日時点の残高	100,000	715,937	133,484	44,451	—	△2,197	42,253	991,675

当第2四半期連結累計期間(自 2020年11月1日 至 2021年4月30日)

(単位:千円)

	親会社の所有者に帰属する持分							資本合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	新株 予約権	その他の資本の構成要素		合計	
					その他の包 括利益を通 じて公正価 値で測定す る金融資産	キャッシュ ・フロー ・ヘッジ		
2020年11月1日時点の残高	100,000	716,190	254,056	51,564	—	△1,657	49,907	1,120,153
四半期利益	—	—	122,279	—	—	—	—	122,279
その他の包括利益	—	—	—	—	△11,812	548	△11,264	△11,264
四半期包括利益合計額	—	—	122,279	—	△11,812	548	△11,264	111,015
株式報酬費用	—	—	—	7,331	—	—	7,331	7,331
所有者との取引額等合計	—	—	—	7,331	—	—	7,331	7,331
2021年4月30日時点の残高	100,000	716,190	376,335	58,895	△11,812	△1,109	45,974	1,238,499

(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

当社グループの要約四半期連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、前連結会計年度の連結財務諸表において適用した会計方針と同一です。

なお、当第2四半期連結累計期間の法人所得税費用は、見積年次実効税率を基に算定しております。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報)

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは、複数のメディアサイトの運営及びリーガルHR事業を展開しておりますが、事業活動の内容等、適切な情報を提供するため、サービス等の要素が概ね類似する事業セグメントを集約し、「リーガルメディア関連事業」及び「リーガルHR事業」の2つを報告セグメントとしております。

「リーガルメディア関連事業」は、「弁護士ナビシリーズ」を中心としたリーガルメディアと転職メディア「キャリアズム」等の派生メディアの運営を行っております。

「リーガルHR事業」は厚生労働大臣の許可を受けて、職業安定法に基づく有料職業紹介事業等を行っております。

(2) 報告セグメントに関する情報

当社グループの報告セグメントによる収益及び業績は以下のとおりであります。なお、報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

前第2四半期連結累計期間（自 2019年11月1日 至 2020年4月30日）

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注)	連結
	リーガルメディア 関連事業	リーガルHR 事業	計		
売上収益					
外部収益	756,807	—	756,807	—	756,807
セグメント間収益	—	—	—	—	—
合計	756,807	—	756,807	—	756,807
セグメント利益又は損失 (損失は△)	278,641	△8,384	270,257	△122,010	148,247
金融収益	—	—	—	—	33
金融費用	—	—	—	—	4,741
税引前利益	—	—	—	—	143,539

(注) セグメント利益又は損失の調整額は、主に各報告セグメントに配分していない全社費用であります。

当第2四半期連結累計期間（自 2020年11月1日 至 2021年4月30日）

（単位：千円）

	報告セグメント			調整額 (注)	連結
	リーガルメディア 関連事業	リーガルHR 事業	計		
売上収益					
外部収益	699,242	36,278	735,520	—	735,520
セグメント間収益	—	—	—	—	—
合計	699,242	36,278	735,520	—	735,520
セグメント利益	306,219	4,093	310,312	△115,169	195,143
金融収益	—	—	—	—	9
金融費用	—	—	—	—	4,332
税引前利益	—	—	—	—	190,820

(注) セグメント利益の調整額は、主に各報告セグメントに配分していない全社費用であります。