



21年10月期(FY2021)

3Q決算説明資料

2021年9月14日
株式会社アシロ



目次

Section **01** 企業概要

Section **02** 決算概要

Section **03** 事業ハイライト

Section **04** 本日のプレスリリースに関して

Section **05** Appendix

Section

01 企業概要

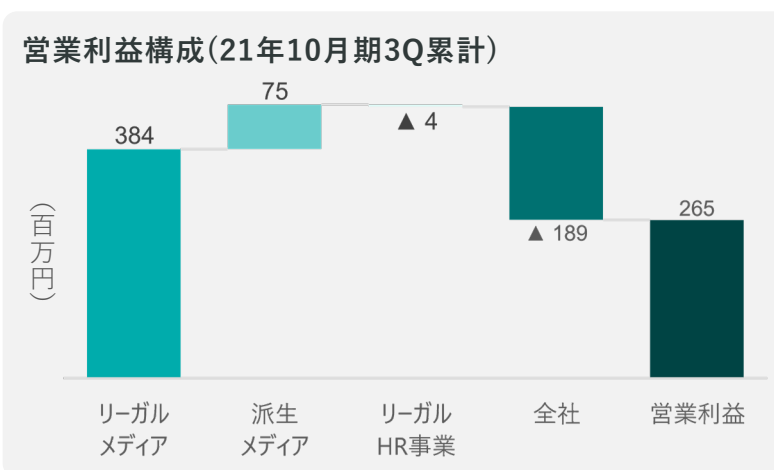
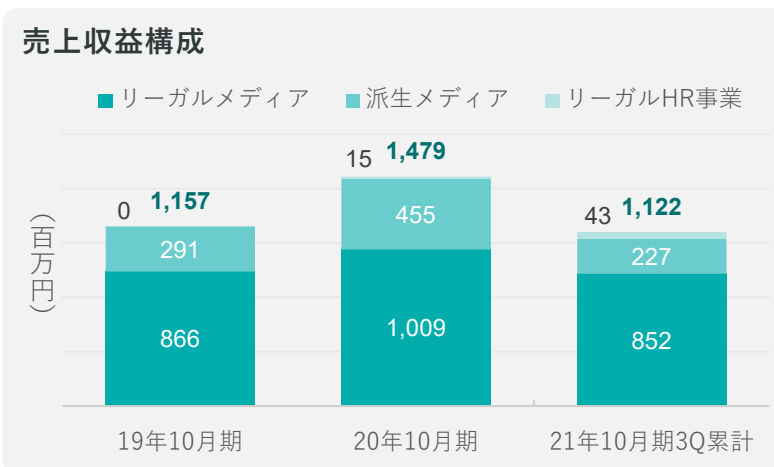
事業内容

当社は、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。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を提供するリーガルメディアサイトの運営を主要事業としております

事業分類

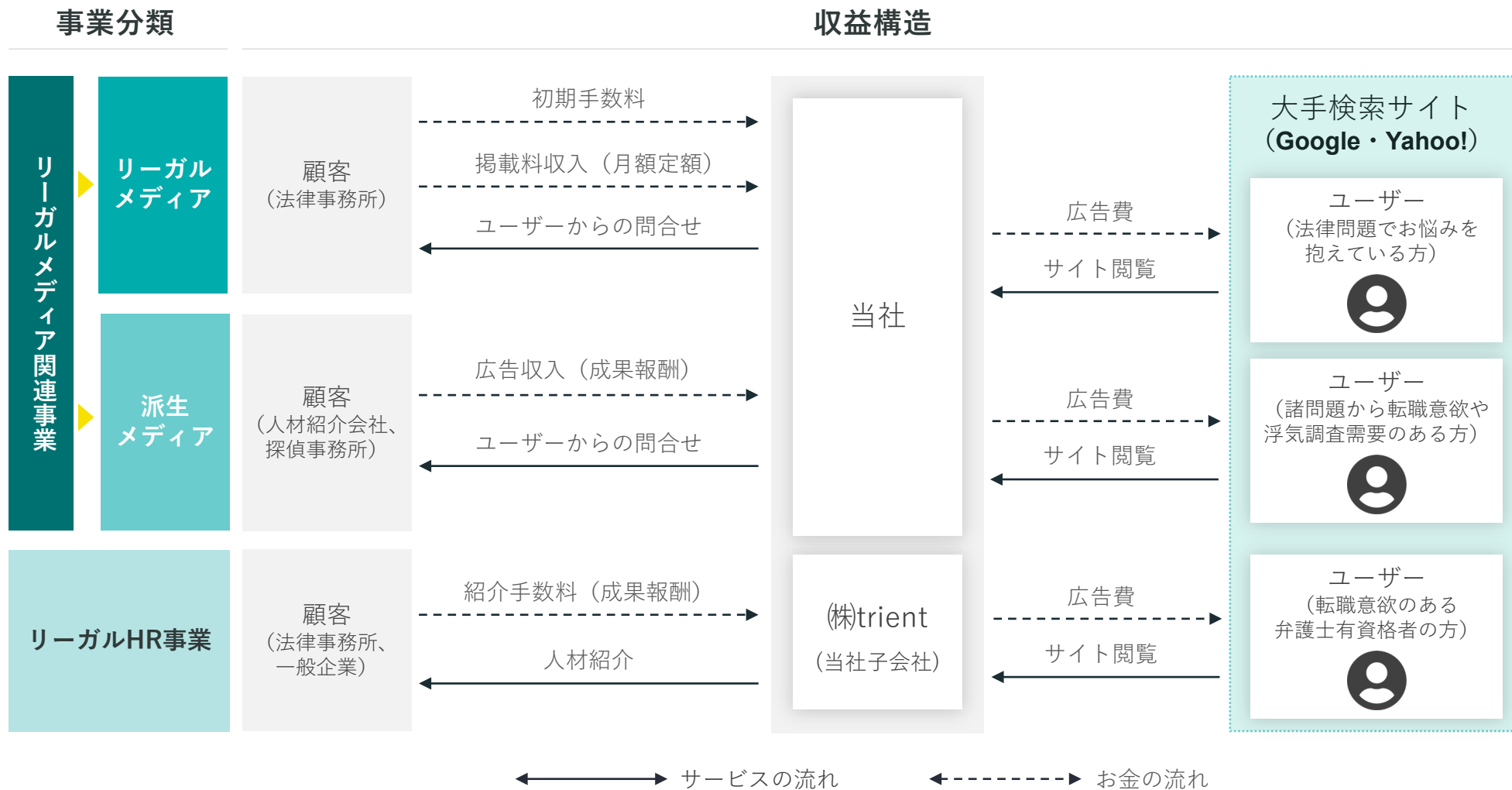
| | | |
|--------------|----------------------|---|
| リーガルメディア | 事業内容 | 法律事件分野ごとの特化型サイト「弁護士ナビ」シリーズ9サイトや総合型サイト「あなたの弁護士」等を運営 |
| | サイト訪問者数 ¹ | 4,826万人（20年10月期） |
| | 主要顧客 | 法律事務所 |
| リーガルメディア関連事業 | 主要サイト | 離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ IT弁護士ナビ 労働問題弁護士ナビ 債務整理ナビ 交通事故弁護士ナビ 債権回収弁護士ナビ 企業法務弁護士ナビ あなたの弁護士 |
| | 事業内容 | 転職メディア「キャリアズ」 探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」等を運営 |
| | サイト訪問者数 ² | 524万人（20年10月期） |
| リーガルHR事業 | 主要顧客 | 人材紹介会社、探偵事務所 |
| | 主要サイト | キャリアズ 浮気調査ナビ 人探しの窓口 |
| | 事業内容 | 弁護士有資格者向けの人材紹介事業 |
| | 主要顧客 | 法律事務所、一般企業 |
| | 主要サイト | NO/LIMIT |

事業構成



ビジネスモデル

リーガルメディアの収益は主に月額定額の掲載料収入であり、ストックで売上収益が増加するビジネスモデルとなっております。
また、派生メディア・リーガルHR事業は問合せ数や入社者数に応じた成果報酬型のビジネスモデルとなっております



リーガルメディアの高い参入障壁

リーガルメディアは弁護士法や弁護士会の規制に服しており、参入障壁が高い事業領域となります。例として、弁護士法第72条の下では成果報酬型のアフィリエイトモデルは違法となる可能性があり、月額定額の契約を1件1件の弁護士から獲得を進めることや収益性を保ちつつユーザーの集客を行う為には、営業体制とSEOに強みを持つマーケティング体制の両立が求められます

規制環境

弁護士法 第72条

(非弁護士の法律事務の取扱い等の禁止)

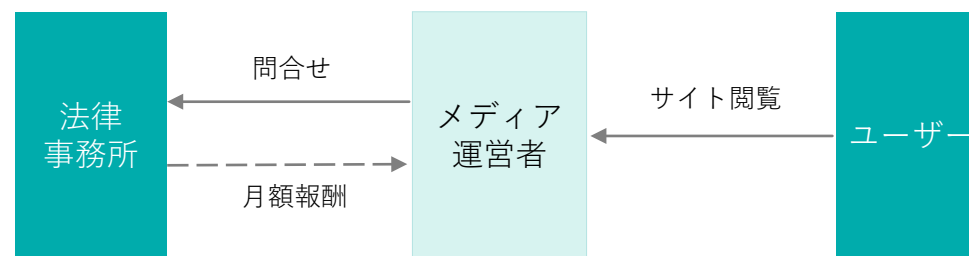
弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

弁護士広告において許容されると考えられる事業モデル

× 一般的なアフィリエイトモデル



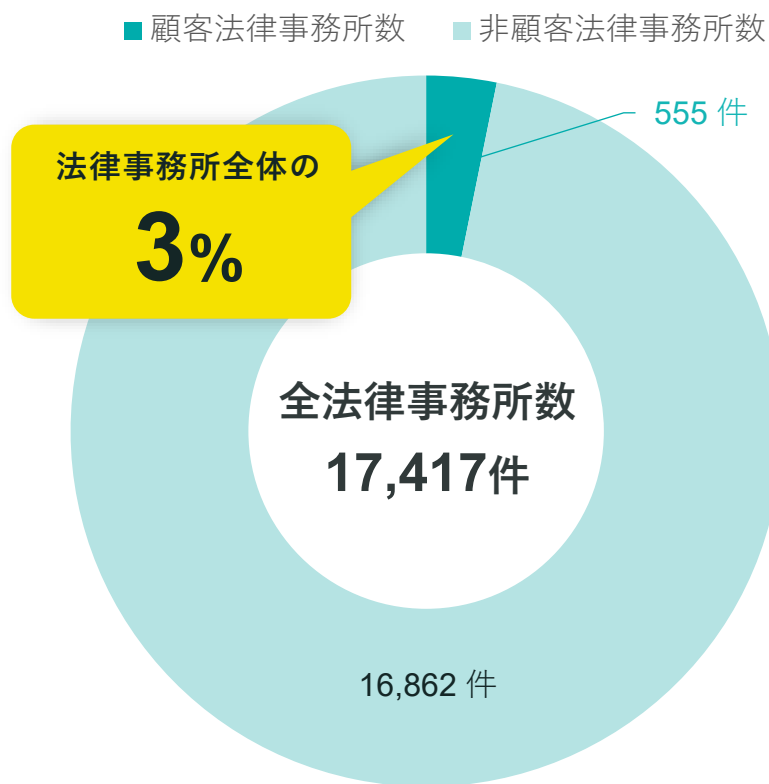
○ 規制に適合した弁護士広告モデル



当社顧客基盤及び市場のポテンシャル¹

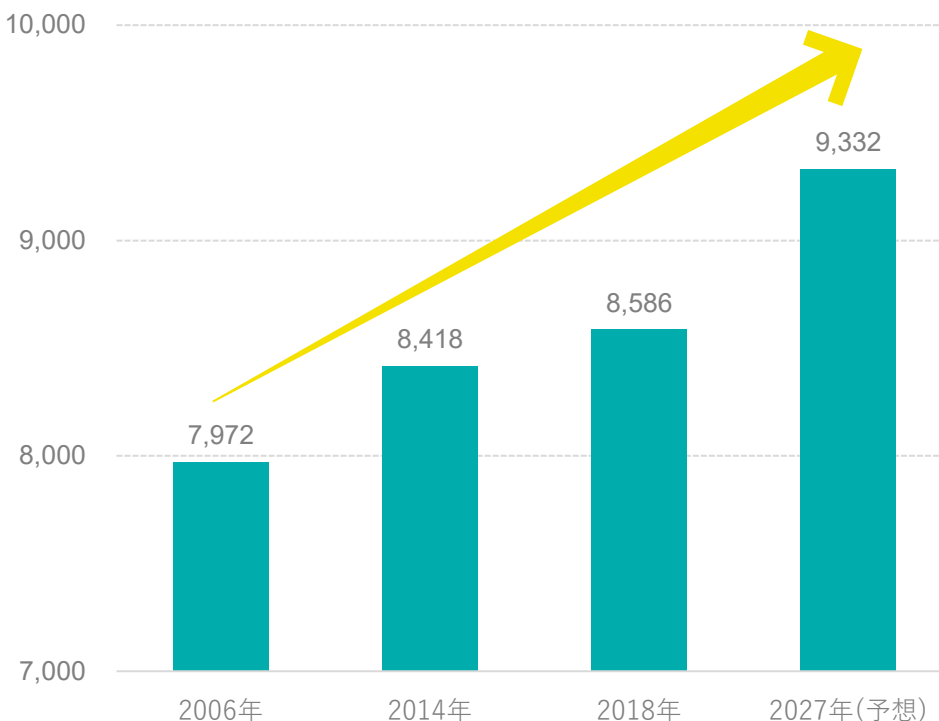
当社は550件以上の顧客を有しておりますが、法律事務所数全体の未だ3%程度であり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調で推移しており、次頁のとおり競争環境の強まり等による広告投資の増加を見込んでおります

当社顧客基盤²



弁護士報酬の市場規模推計³

左軸：弁護士報酬市場規模（単位：億円）



注：1 2021年9月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として記載しておりますが、実際の市場規模は異なる可能性があります

2 顧客法律事務所数は、2021年7月末時点の当社の有料掲載の顧客数を記載しております。また、全法律事務所数は日本弁護士連合会「弁護士白書2020年版」における法律事務所数を記載しております

3 2006年から2018年の市場規模は、各年度の弁護士一人あたりの平均収入に、弁護士数を乗じて算出しております。

また、2027年の市場規模及び平均収入は、2006年から2018年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2027年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

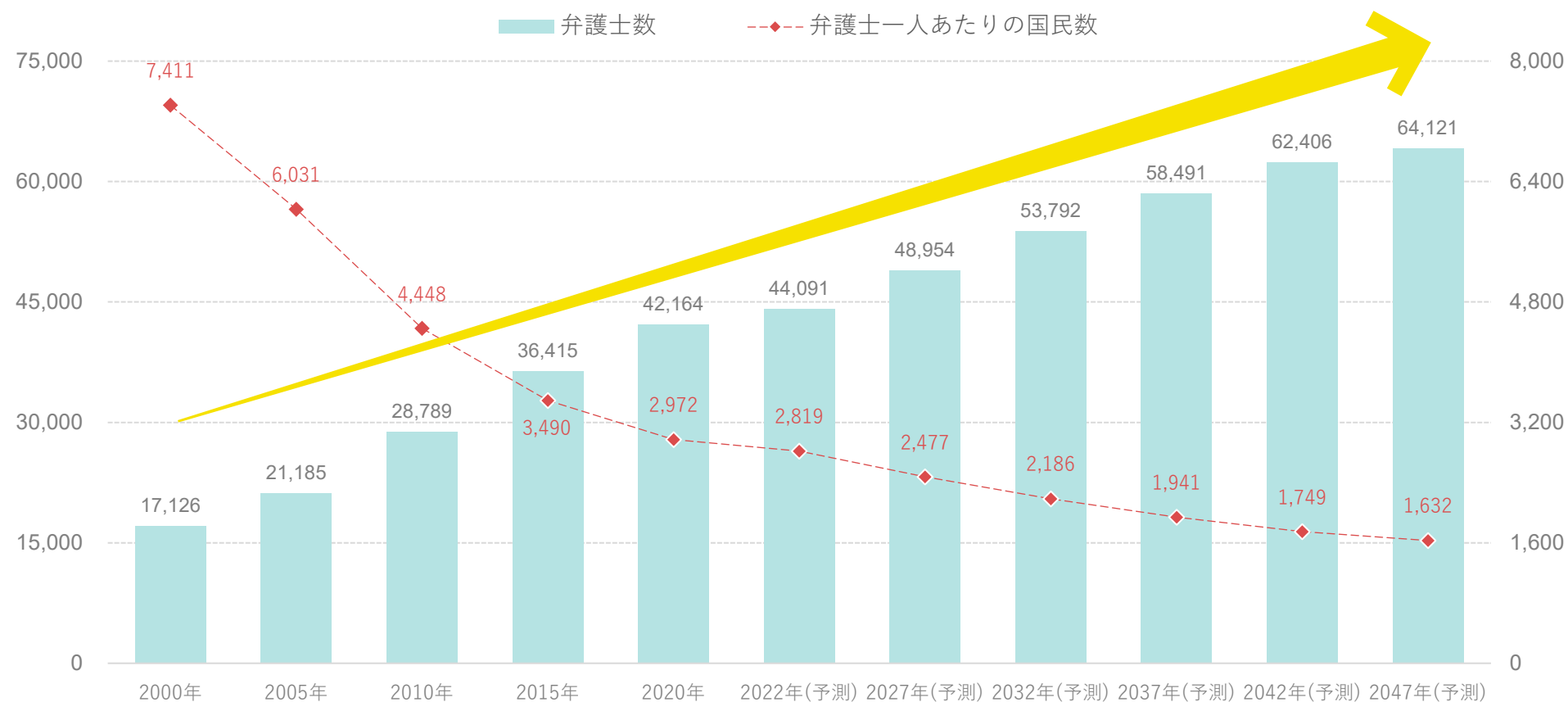
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2018年版」「弁護士白書2020年版」

弁護士数の増加基調の継続

弁護士数は今後も増加が見込まれており、それに伴って弁護士一人あたりの国民数は減少を続ける見込みであることから弁護士間の競争環境が強まることとなり、当社が運営するリーガルメディアへの広告出稿需要の拡大を見込んでおります

弁護士数の推移予測

左軸：弁護士数（単位：人） / 右軸：弁護士一人あたりの国民数（単位：人）



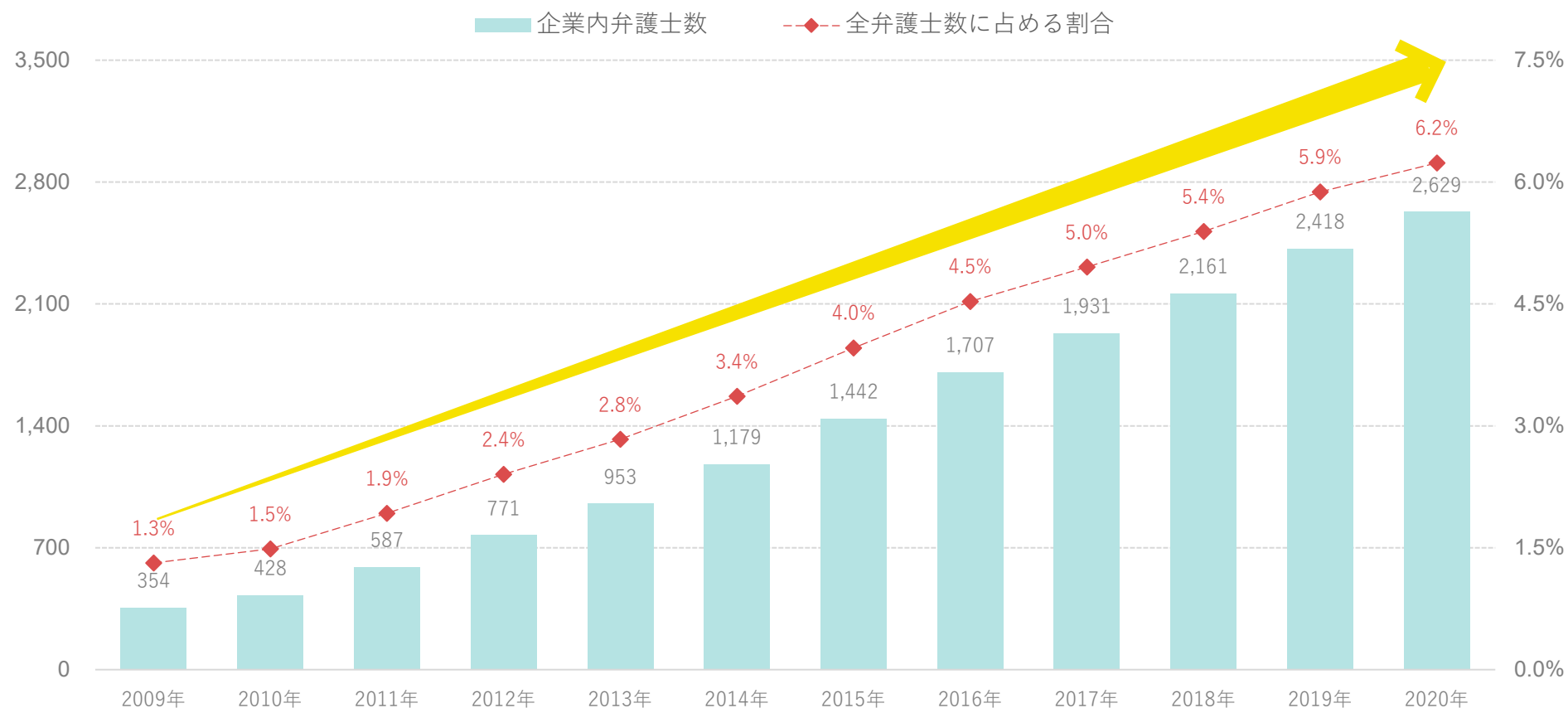
出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2020年版」、総務省統計局「人口推計」

企業内弁護士数の増加

弁護士間の競争環境が強まる過程の中で、若手層を中心として企業内弁護士に転身する割合が年々増加しており、弁護士向けの転職支援サービスの需要が高まりつつある機会を捉えて20年4月にリーガルHR事業を開始いたしました

企業内弁護士数の推移

左軸：企業内弁護士数（単位：人） / 右軸：全弁護士数に占める企業内弁護士数の割合（単位：％）



出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2020年版」

Section

決算概要

21年10月期 3Q累計(20年11月-21年7月)決算サマリー

FY2021 3Q 累計

コロナ禍による派生メディアの減収により売上収益は横ばいとなったものの、
生メディアよりも利益率の高いリーガルメディアが堅調に成長し、営業利益は増益

派

売上収益：1,122百万円 (YoY 0.5%増)

営業利益：265百万円 (YoY 10.9%増)

リーガル メディア

掲載枠数及びストック収益の増加により、売上収益・営業利益ともに堅調に成長

売上収益：852百万円 (YoY 13.1%増)

営業利益：384百万円 (YoY 13.5%増)

派生 メディア

コロナ禍の悪影響からの回復が進みつつあるものの、上期の不調も響きYoY大幅減

売上収益：227百万円 (YoY 37.4%減)

営業利益：75百万円 (YoY 23.0%減)

リーガル HR

事業開始2期目であることから母数は小さいものの、前年同期比大幅成長

売上収益：43百万円 (YoY 6,957.5%増)

営業利益：▲4百万円 (YoY 13百万円の改善)

全社

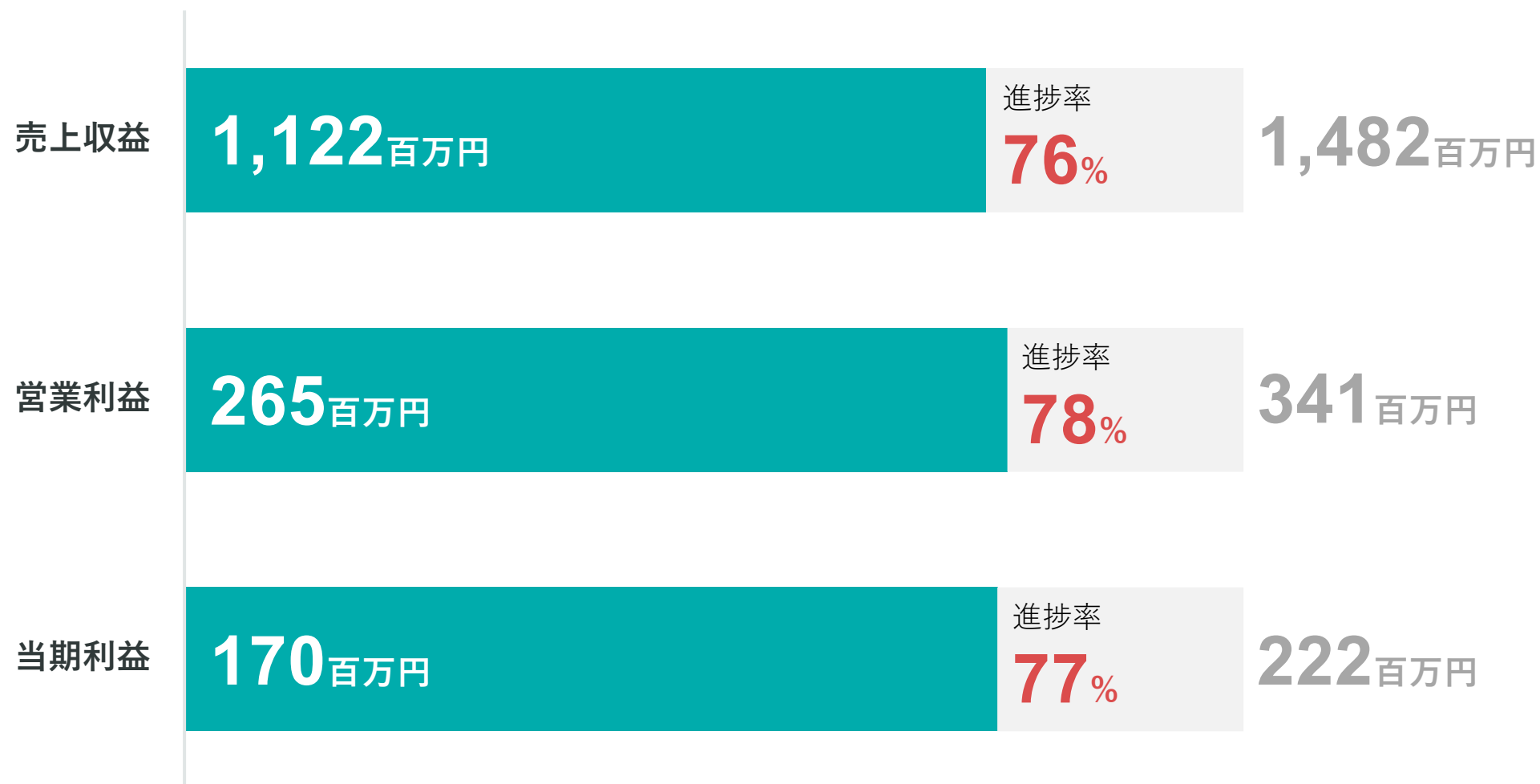
上場関連費用約18百万円の発生により、前年同期比費用が増加

営業利益：▲189百万円 (YoY 10百万円の悪化)

21年10月期 3Q累計予算進捗

3Q累計の売上収益、利益の実績値はいずれも予算を上回って推移しており、通期予算に対しても順調に進捗しております

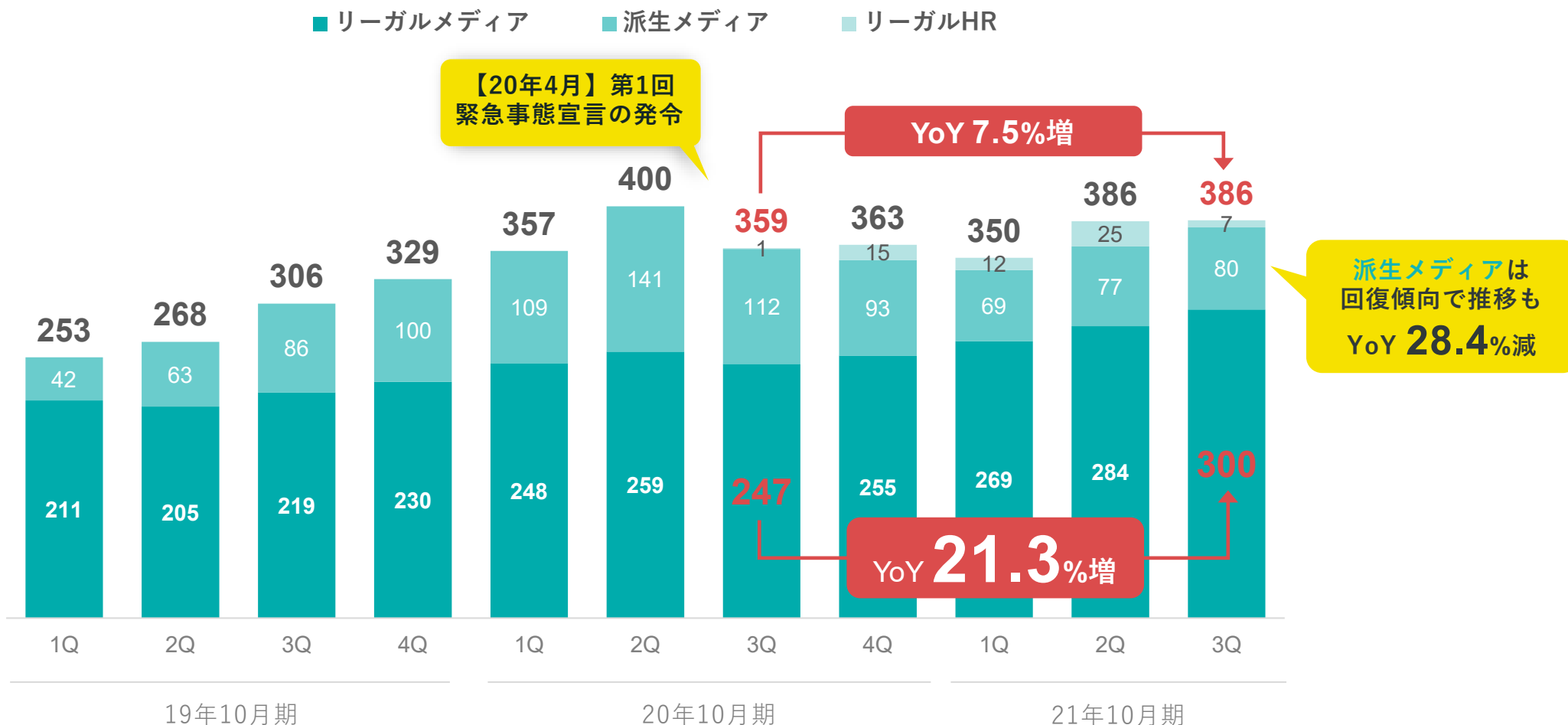
3Q累積実績と通期予算進捗率



事業別売上収益(四半期推移)

リーガルメディアが堅調に成長し、今期3Qの売上収益はYoY21.3%の増収となります。派生メディアは今期1Qが底となって回復が進みつつあるものの、YoY28.4%の減収（前期3Qはコロナ禍の悪影響が出始めて間もなく、数字が高止まり）となります

事業別売上収益（単位：百万円）

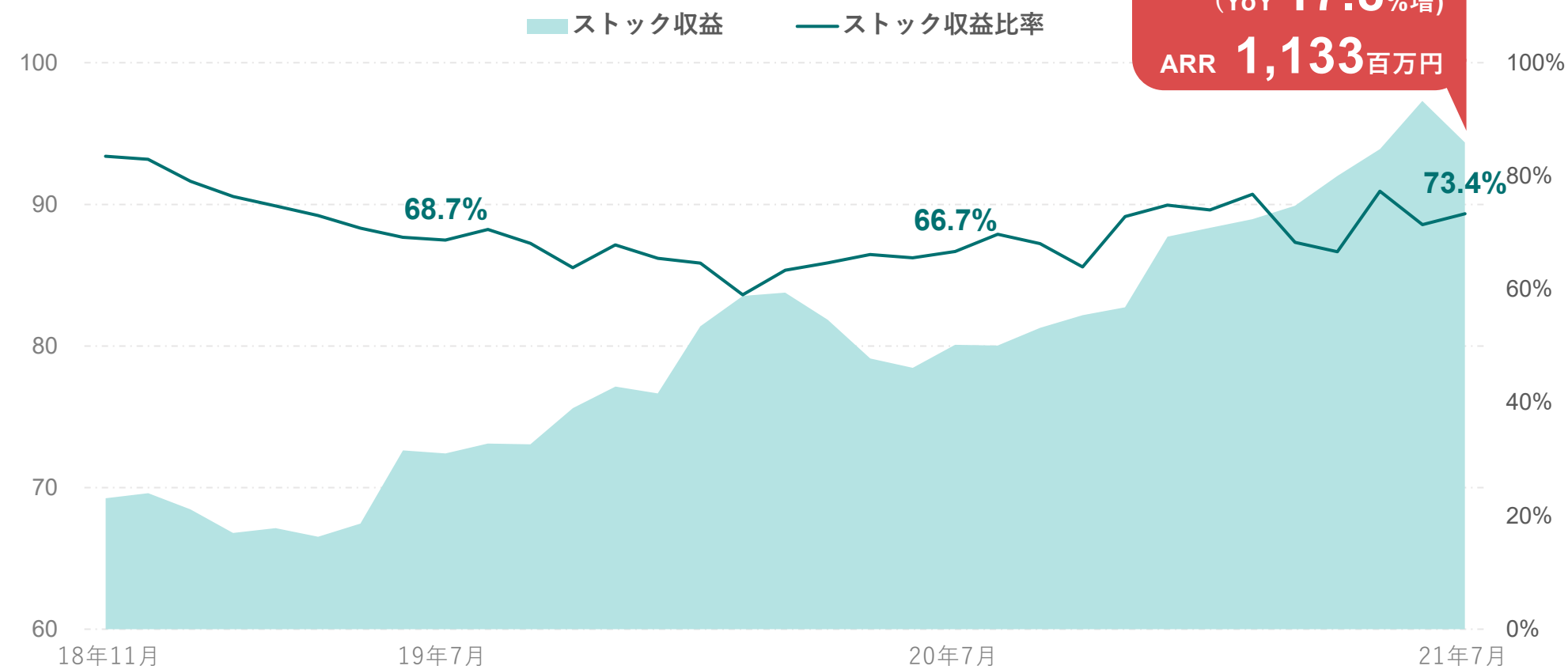


ストック収益¹／ストック収益比率²(月次推移)

リーガルメディアの月額定額の掲載料収入がストック収益となっており、21年7月単月のストック収益は94.4百万円となりYoY17.8%の増加となっております。売上収益全体に占めるストック収益比率²は73.4%となり、収益安定性が向上しております

ストック収益／ストック収益比率

左軸：ストック収益（単位：百万円）／右軸：ストック収益比率（単位：%）



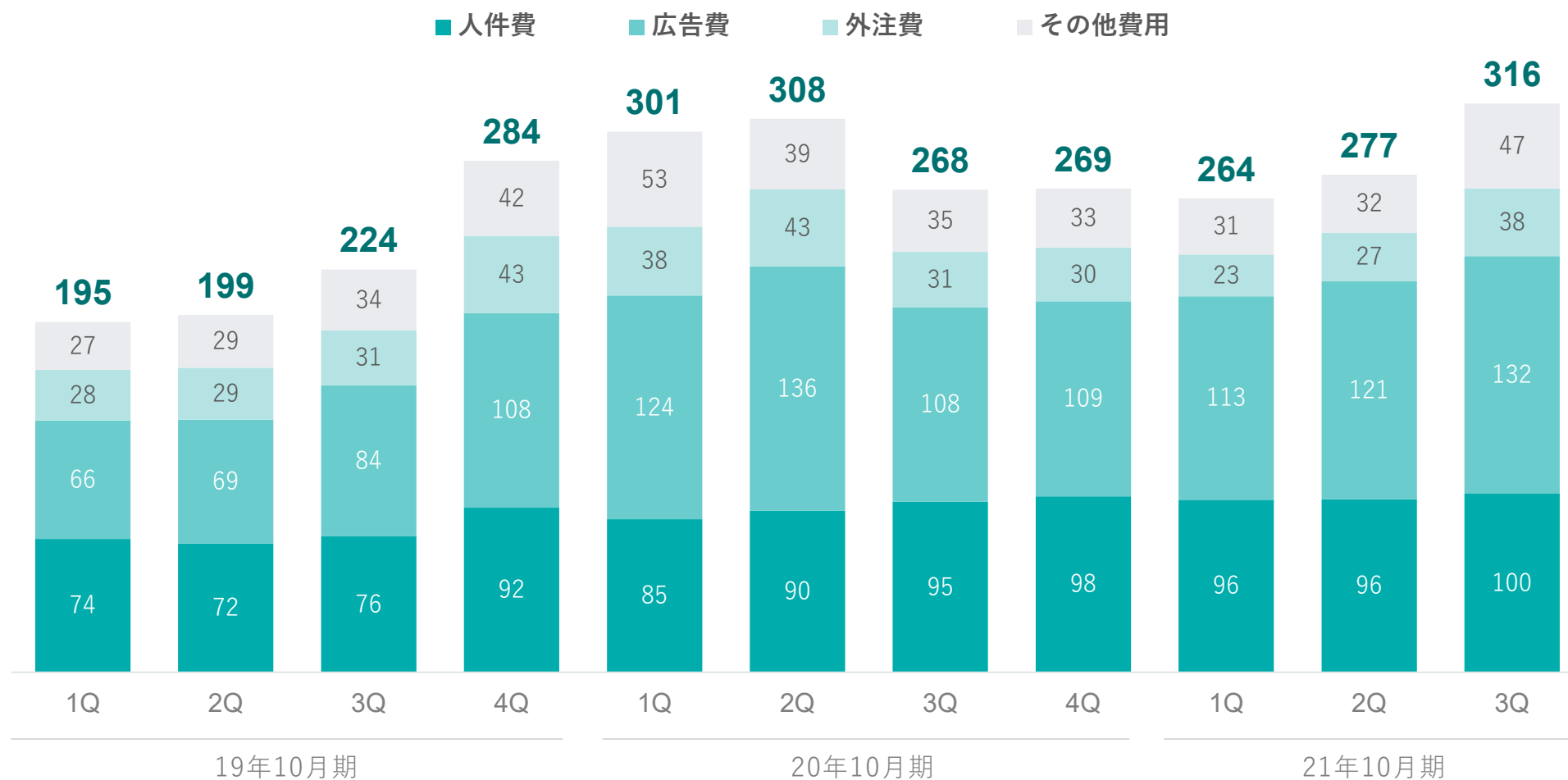
注：1 ストック収益は、解約時点まで月額定額で発生する収益を定義しており、リーガルメディアの掲載料収入をストック収益として集計しております

注：2 ストック収益比率は、全体の売上収益に占める、ストック収益の比率を指しております

コスト構造(四半期推移)

今期3Qは上場関連費用約18百万円が発生したことでその他費用及び外注費が一時的に増加しております。また、リーガルメディアでの積極的な広告出稿や競争力強化に向けた外注等の投資を進めたことも影響し、2Q比で費用総額が増加いたしました

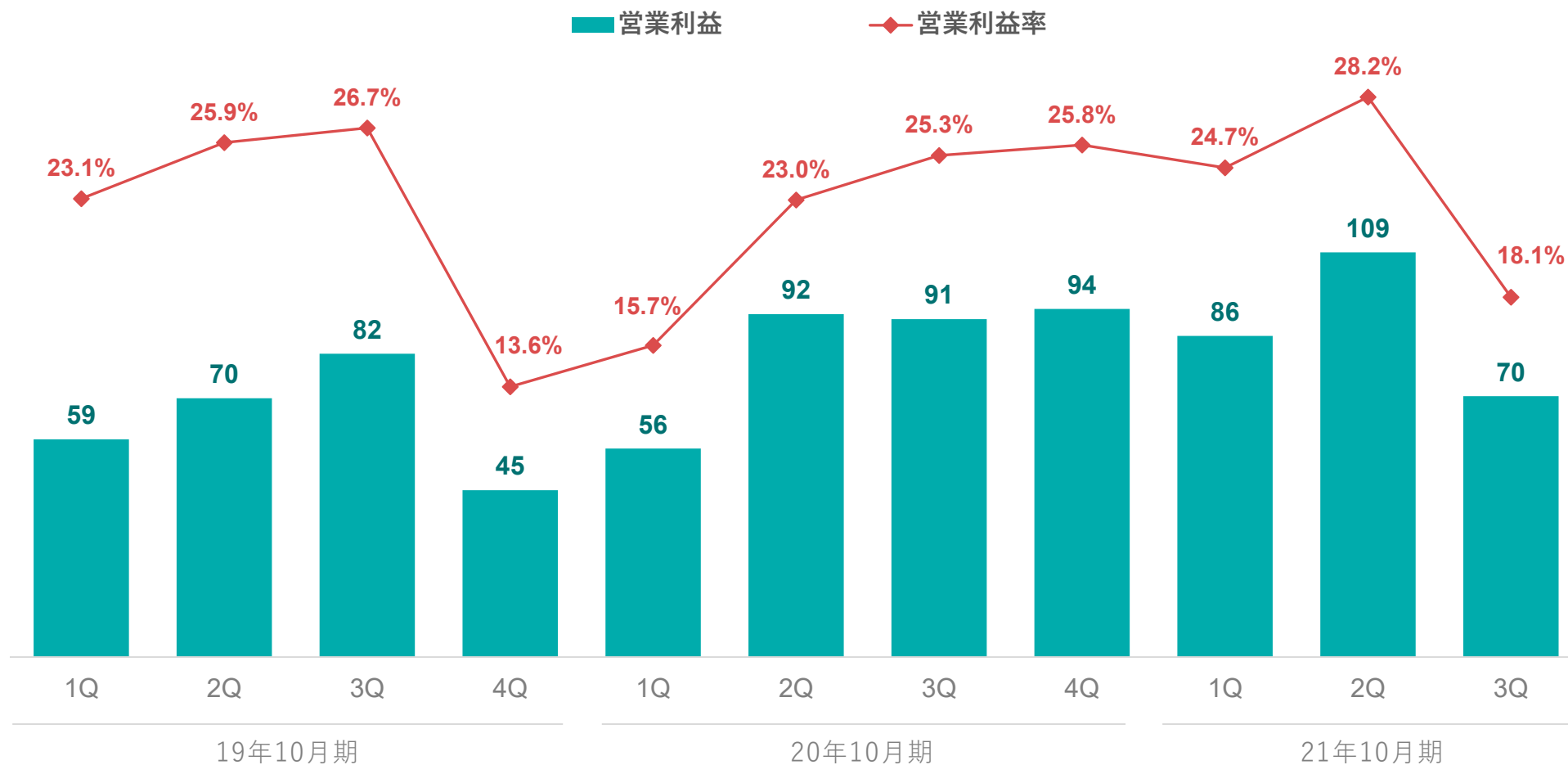
コスト構造 (単位：百万円)



営業利益(四半期推移)

前頁記載の上場関連費用の発生やリーガルメディアへの投資により、今期3Qの営業利益及び営業利益率は2Q比で減少したものの、引き続き20%近辺の営業利益率で推移しております

営業利益 (単位：百万円)



Section

事業ハイライト

21年10月期 3Q事業ハイライト

リーガル メディア

- 新規獲得が好調であり、顧客数・掲載枠数ともに堅調に成長
- 大口顧客の広告予算調整により一部解約が発生し、解約率は一時的に上昇
- 競争力の強化にむけて、ブランディングの取組みに関する検討を開始

派生 メディア

- コロナ禍の悪影響を受けたことで、前年同期比ではマイナス成長（「キャリズム」の送客先である人材紹介会社の広告予算減少や、外出自粛等による「浮気調査ナビ」の送客先である探偵依頼需要の減少が影響）
- 売上・利益ともに今期1Qが底となって2Q・3Qと徐々に回復している状況であり、今後も引き続きの回復を見込む

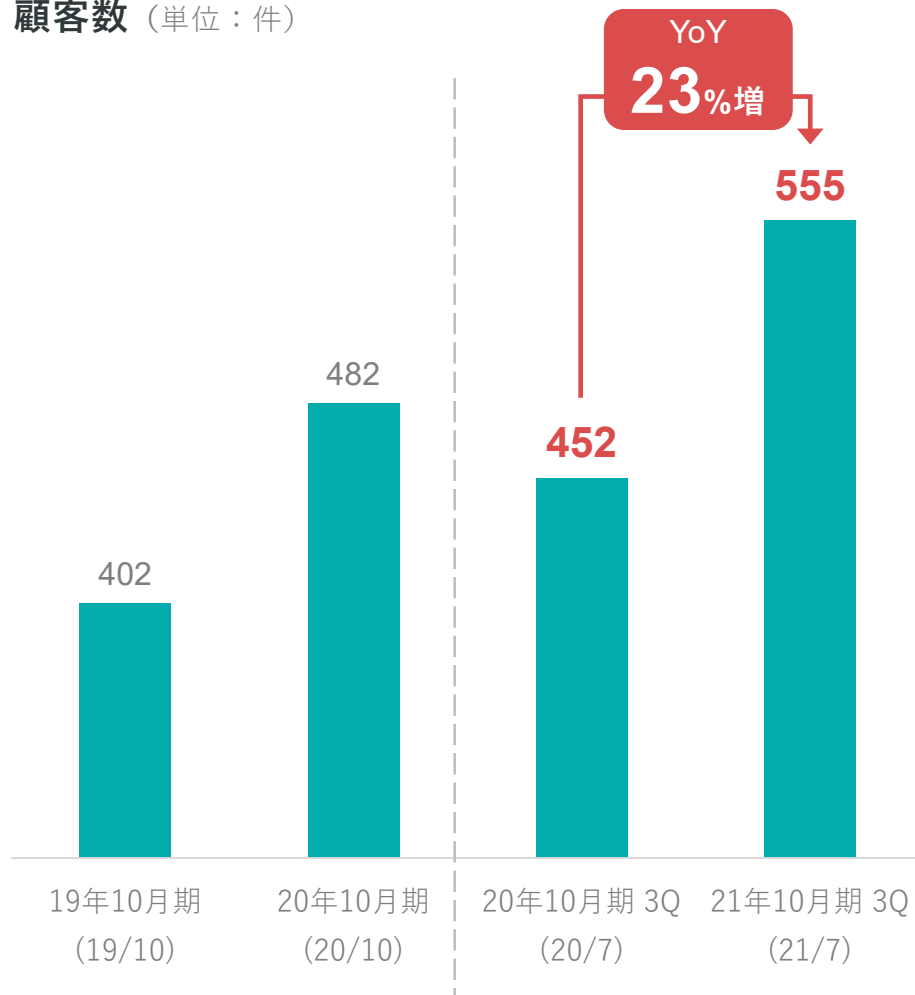
リーガル HR

- 弁護士向け人材紹介サービスへの新規登録者数は前年同期比2倍以上に増加しており、大幅に成長
- 子会社にて事業運営していたものの、来期1Qに吸収合併を予定しており、リーガルメディアとのシナジーをより発揮して更なる成長を目指す

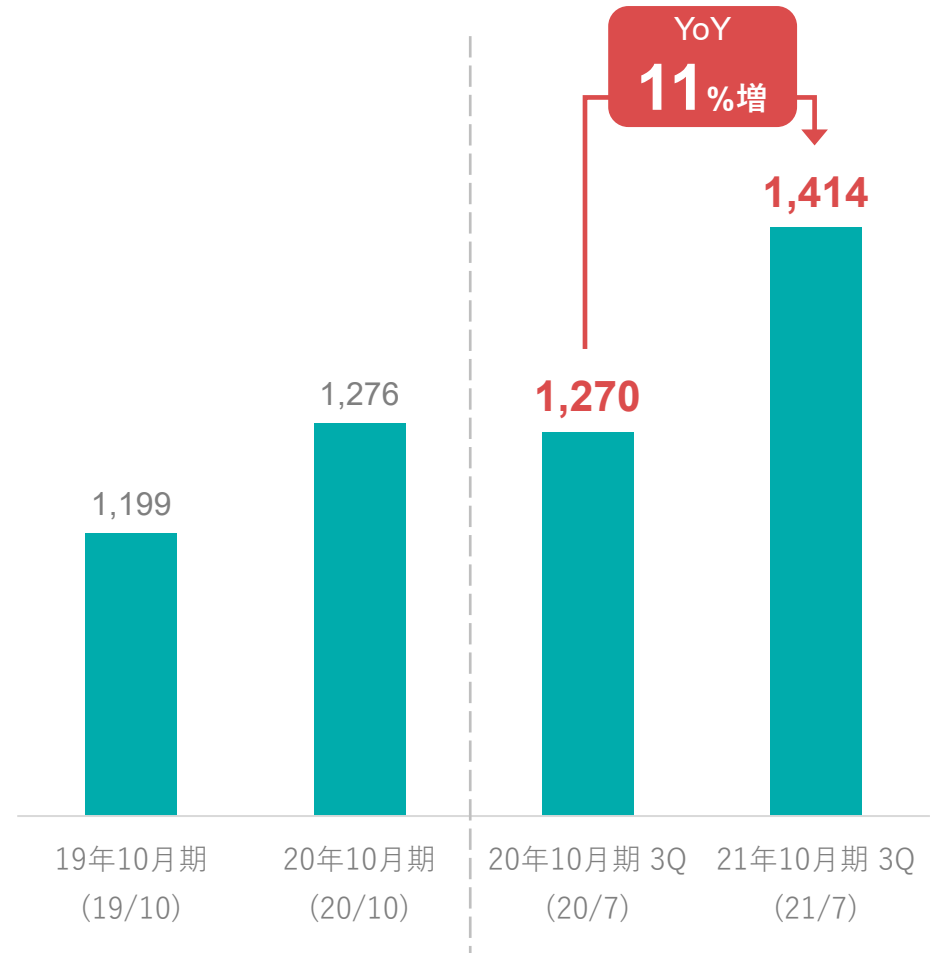
【リーガルメディア】顧客数及び掲載枠数

今期3Q時点の顧客数はYoY23%の増加、掲載枠数はYoY11%の増加といずれも前年同期比堅調に成長しております

顧客数 (単位：件)



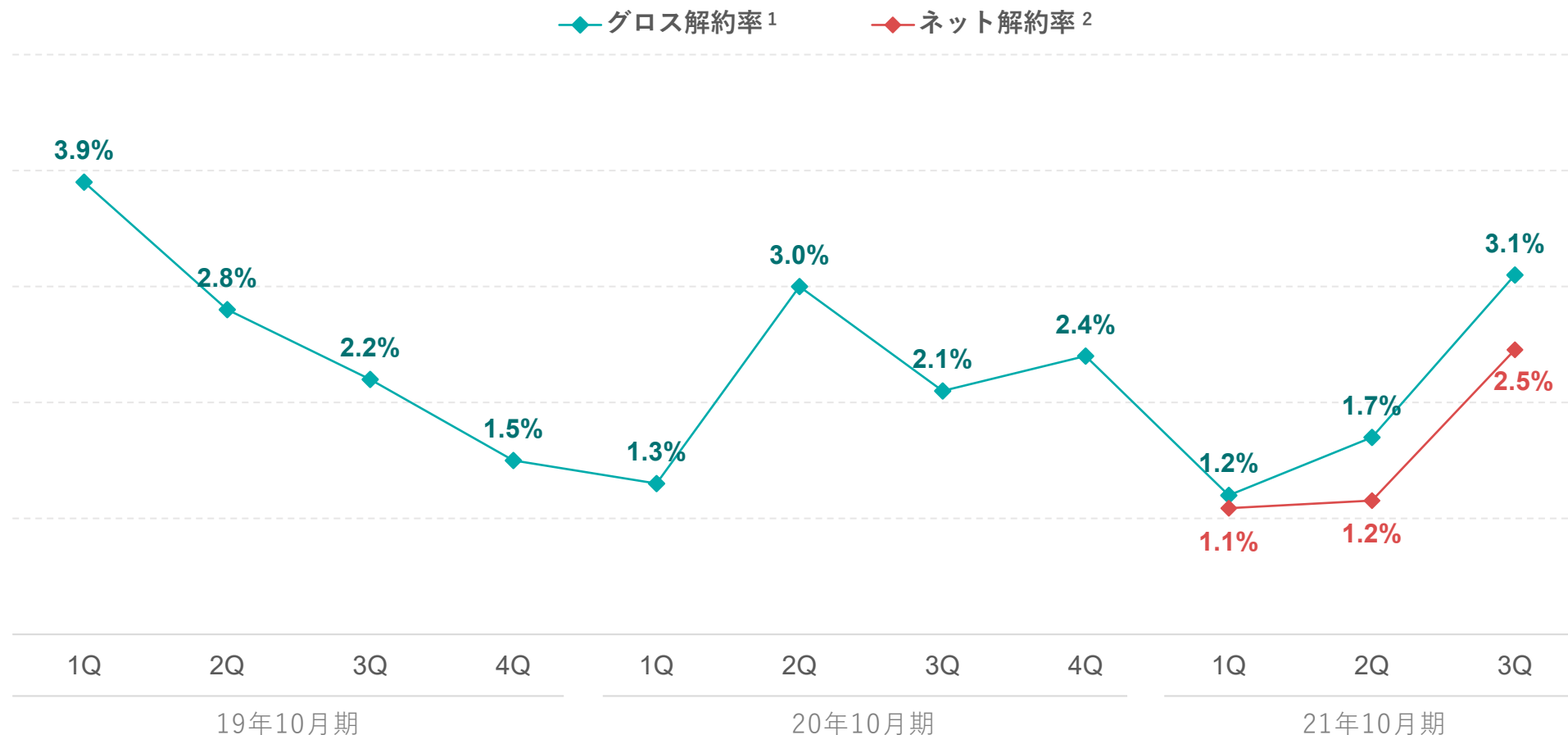
掲載枠数 (単位：枠)



【リーガルメディア】解約率(四半期推移)

大口顧客の広告予算調整により一部解約が発生したことで、3Qの解約率は一時的に上昇したものの（当該大口顧客の影響を除いた解約率は1%台で推移）、足元の解約率は平常時に回帰しております。なお、解約後に顧客の状況変化等で再契約に至ることも相当程度あることから、解約枠数から再契約となった枠数を除いて算出したネット解約率を今期分から表示しております

解約率（単位：％）



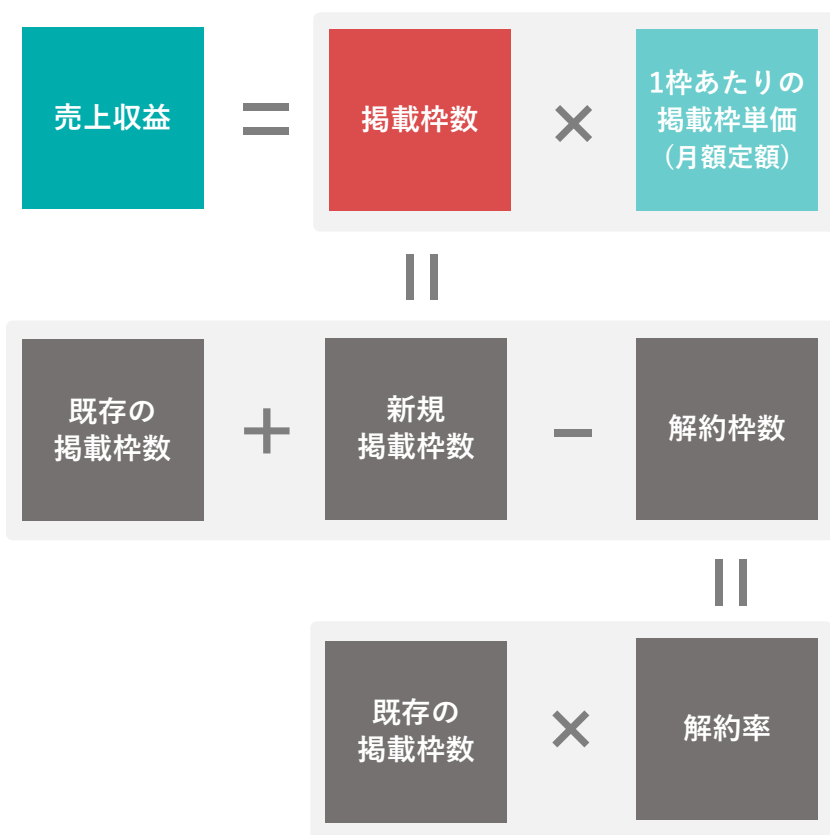
注：1 グロス解約率は、当月の解約枠数を前月末の掲載枠数で除して算出した月次解約率を四半期平均した値を表示しております

2 ネット解約率は、当月の解約枠数から（以前に解約して）当月に再契約となった枠数を減じた上で、前月末の掲載枠数で除して算出した月次解約率を四半期平均した値を表示しております

(参考)リーガルメディアの収益モデル

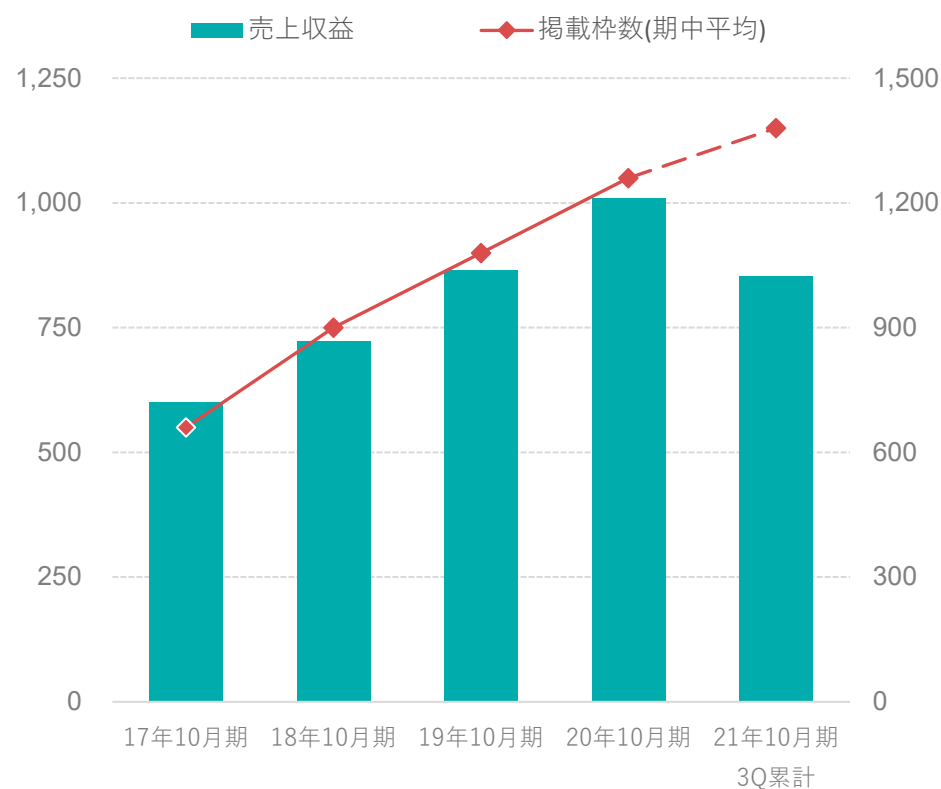
リーガルメディアの1枚あたりの掲載枚単価は月額定額であることから、掲載枚数の増加に比例して売上収益が伸びていきます。掲載枚数はコロナ禍に見舞われた20年10月期並びに今期も堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

収益モデル（リーガルメディア）



売上収益／掲載枚数推移¹（リーガルメディア）

左軸：売上収益（単位：百万円） / 右軸：掲載枚数（単位：枚）

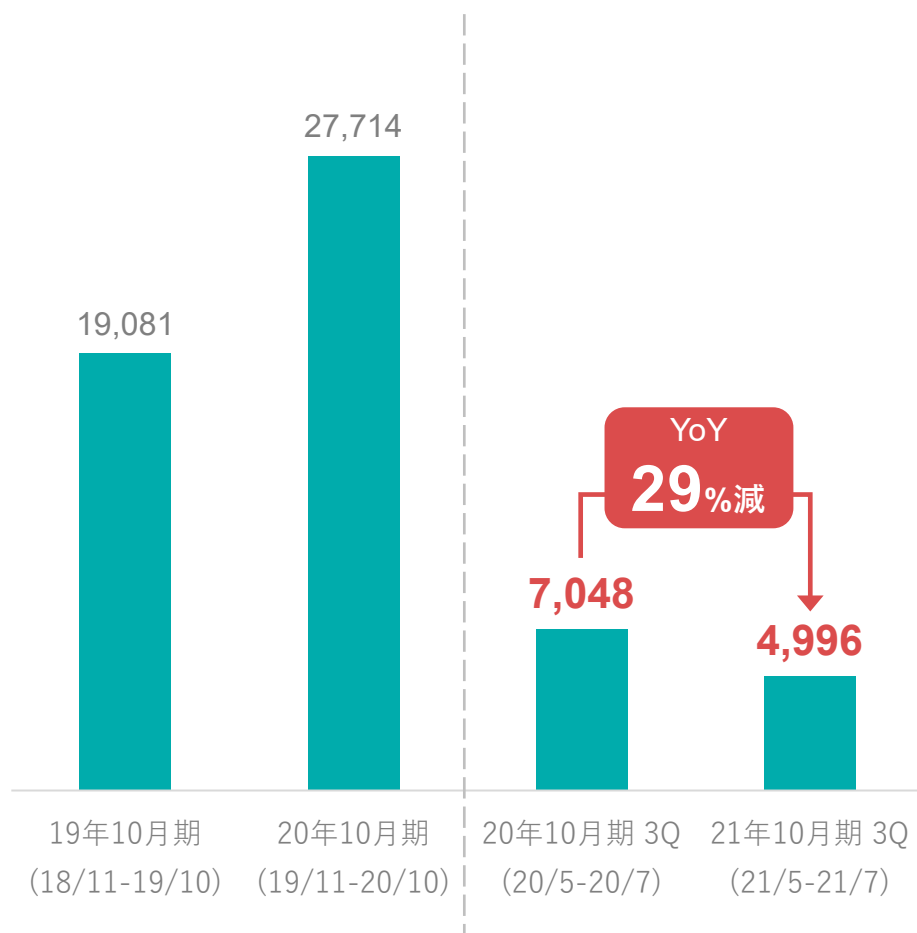


注：1 掲載枚数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。
 なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枚数には無料掲載の枚数は含んでおりません

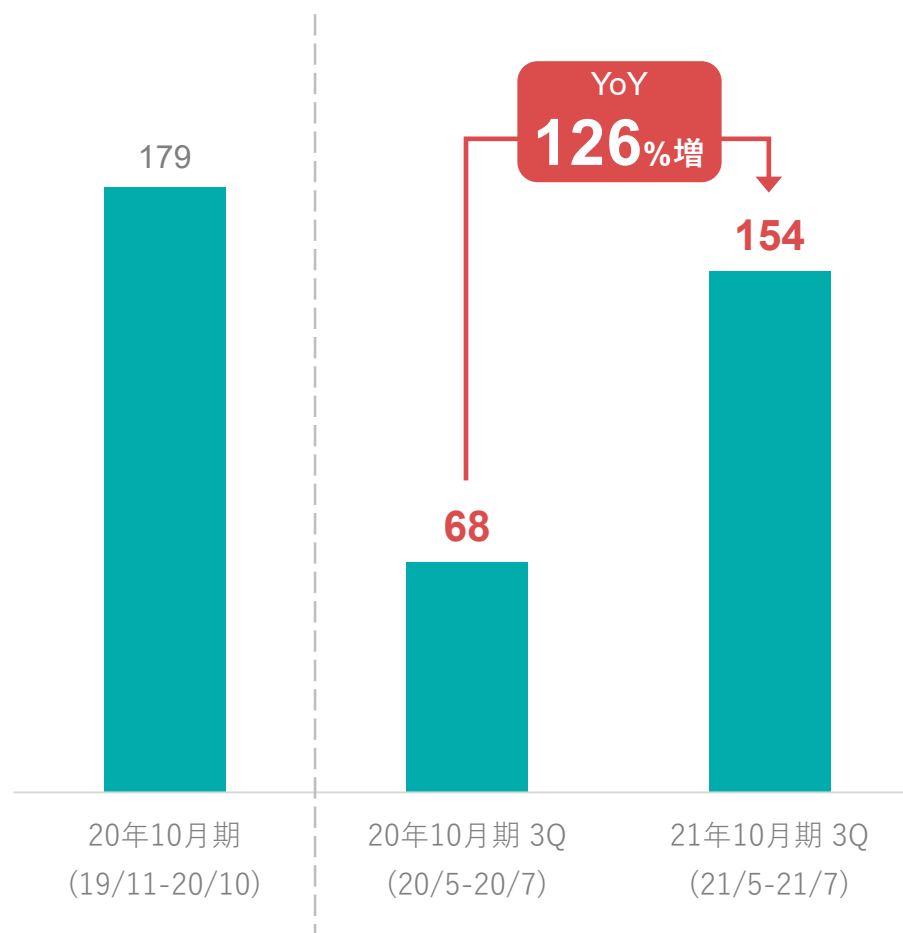
【派生メディア・リーガルHR】 問合せ数及び新規登録者数

派生メディアはコロナ禍の悪影響を踏まえて戦略的に広告出稿を弱めていることで、問合せ数が前年同期比減少しております。一方、リーガルHRは弁護士向け人材紹介サービスへの新規登録者数が前年同期比2倍以上に増加し、大幅に成長しております

派生メディア 問合せ数 (単位：件)



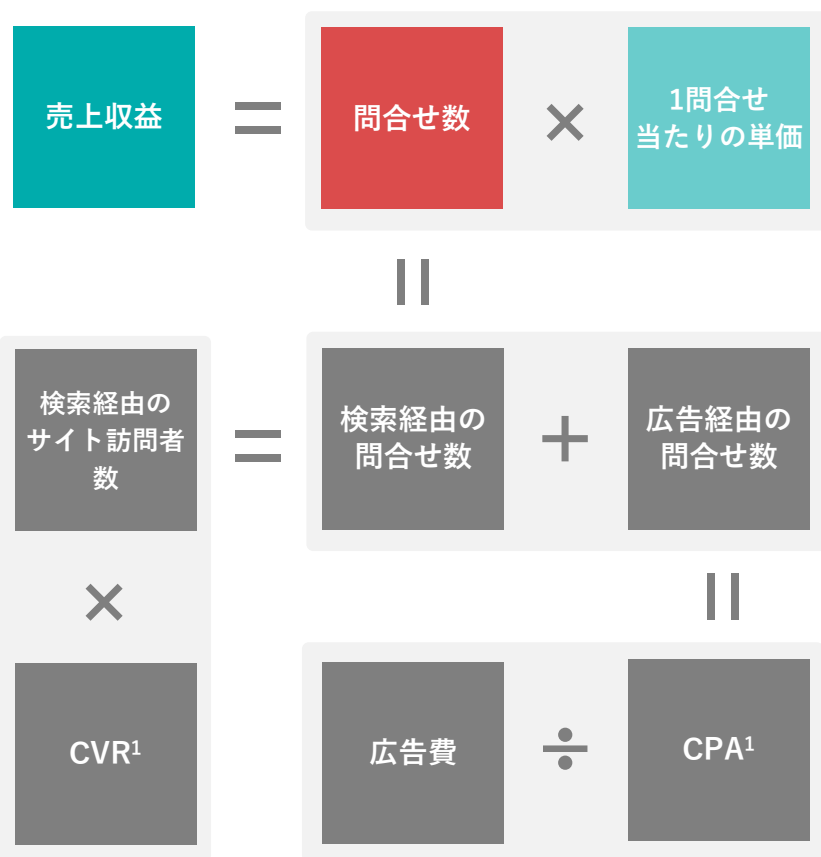
リーガルHR 新規登録者数 (単位：人)



(参考)派生メディアの収益モデル

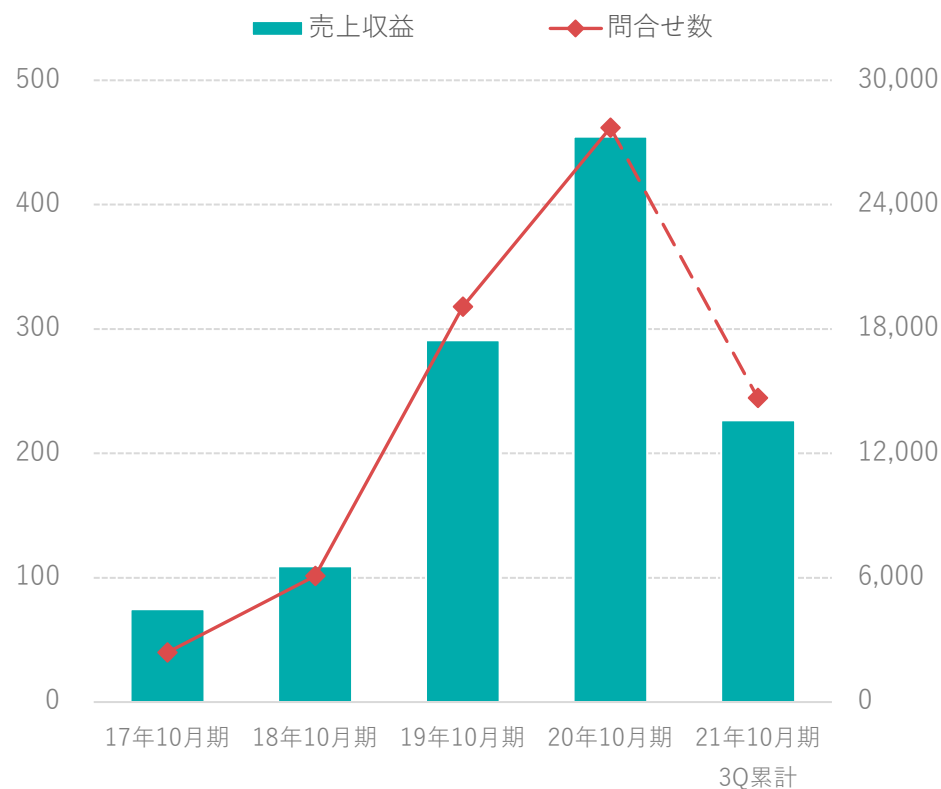
派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。広告も活用することにより高い成長性を有しておりますが、リーガルメディアに比べて外部要因による影響を受けやすく、今期はコロナ禍による悪影響を受けております

収益モデル (派生メディア)



売上収益／問合せ数推移² (派生メディア)

左軸：売上収益（単位：百万円） / 右軸：問合せ数（単位：件）



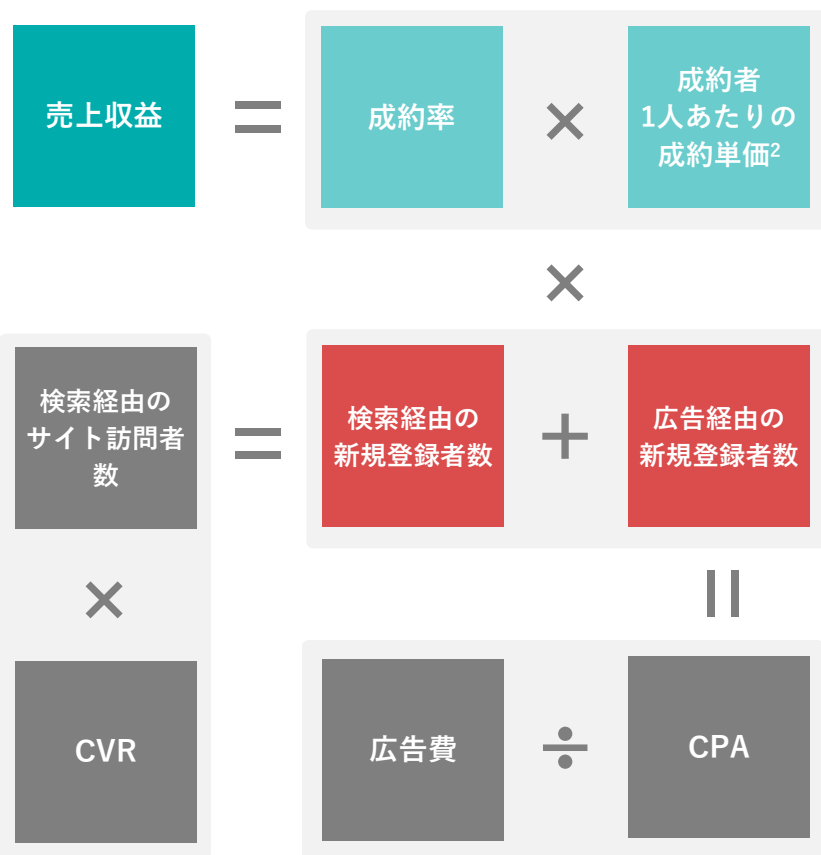
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

2 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」）合計の問合せ数です

(参考)リーガルHR事業の収益モデル

リーガルHR事業は、入社者数（新規登録者数¹×成約率）に応じた成果報酬型の事業となります。当社の顧客基盤を活かした法律事務所への弁護士の人材紹介に加えて、一般企業への弁護士の人材紹介や社外役員としての人材紹介も行っております

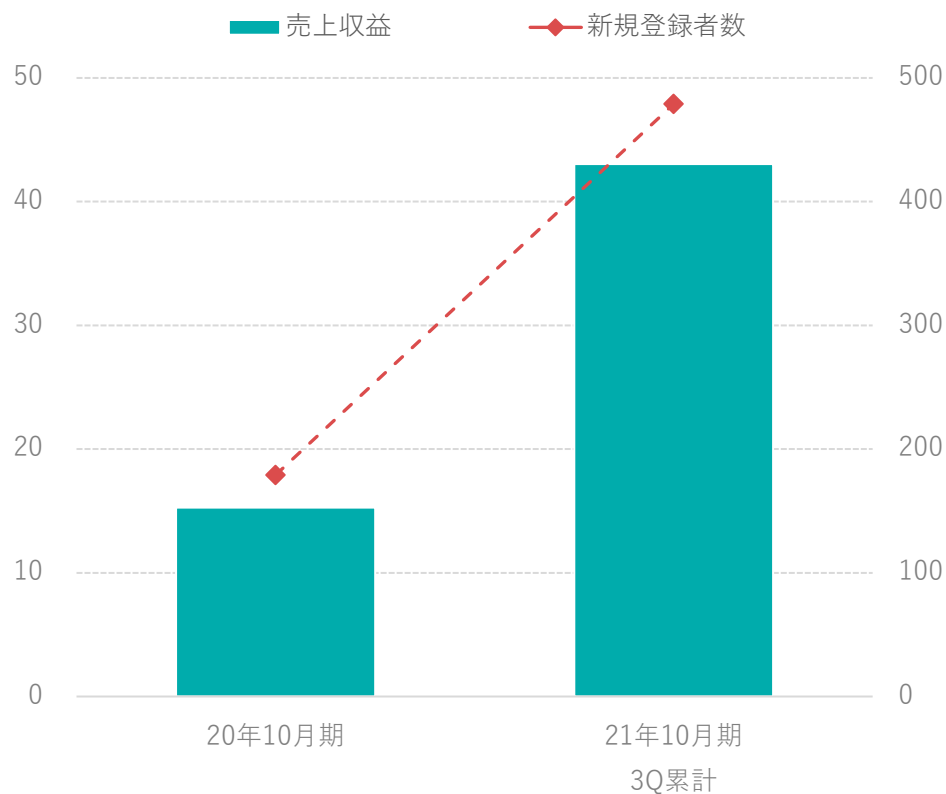
収益モデル（リーガルHR事業）



注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております
2 成約単価は入社者の想定年収に紹介料率を乗じた金額となります

売上収益／新規登録者数推移（リーガルHR事業）

左軸：売上収益（単位：百万円）／右軸：新規登録者数（単位：件）



Section

本日の プレスリリースに関して

完全子会社である(株)trientの吸収合併に関して

有料職業紹介事業の許認可における財務要件の兼ね合いから(株)trientを設立いたしました。現在は当社も要件を満たしており、リーガルメディアとの事業間シナジーを発揮してリーガルHR事業の成長速度を引き上げる為、吸収合併を行う事といたしました。

(株)trient設立の経緯と今回の吸収合併の目的

- 広告を活用して多くの案件を受任する法律事務所にとって、弁護士の採用が経営課題であることから、人材を紹介して欲しいという顧客の需要を踏まえてリーガルHR事業の開始を決定しました
- 一方で有料職業紹介事業の許認可上、右記の財務要件があり、当時の当社では営業権（のれん）の兼ね合いで充足できなかったことから、19年12月に完全子会社である(株)trientを設立し、(株)trientにて20年4月に許認可を取得してリーガルHR事業を開始した経緯がございます
- 現在の当社は当該要件を満たしていることから、当社が(株)trientを吸収合併し、リーガルメディアとの事業間シナジーをより創出することで、リーガルHR事業の成長速度を引き上げることを目的としております

有料職業紹介事業の許認可で求められる財務要件

職業安定法

第31条第1項第1号の要件

次のいずれにも該当し、有料職業紹介事業を的確、安定的に遂行するに足りる財産的基礎を有すること。

(1) 資産（繰延資産及び営業権を除く。）の総額から負債の総額を控除した額（以下「基準資産額」という。）が500万円に申請者が有料職業紹介事業を行おうとする事業所の数を乗じて得た額以上であること。

(2) 事業資金として自己名義の現金・預貯金の額が、150万円に申請者が有料職業紹介事業を行おうとする事業所の数から1を減じた数に60万円を乗じた額を加えて得た額以上となること。

カイラス少額短期保険の子会社化に係る基本合意書締結に関して①

(株)カイラス少額短期保険（以下「カイラス社」）の子会社化に向けた検討を進めることを約した基本合意書の締結を本日開示しております。カイラス社及びカイラス社が取り扱っている弁護士費用保険の概要は以下の通りです

カイラス社の企業概要

| | |
|-----------------|--|
| 企業名 | (株)カイラス少額短期保険 |
| 所在地 | 【本社】 愛知県名古屋市中区錦2-13-30 【東京分室】 東京都千代田区五番町6-2 |
| 代表者 | 池田 潔 |
| 事業内容 | 弁護士費用保険「メルシー」の取扱い |
| 資本金 | 1億9,900万円（資本準備金を含む） |
| 設立 | 2017年12月25日 |
| 開業 ¹ | 2020年4月1日 |
| 当社との資本関係 | 当社はカイラス社の株式（持分比率: 14.8%相当）を保有しております |
| 当社との人的関係 | 当社の監査役1名がカイラス社の監査役を兼務しております。また、当社の従業員1名がカイラス社に出向しております |
| 当社との取引関係 | 当社はカイラス社の保険代理店であり、保険契約の媒介を行っております |

提供している保険商品の概要

- カイラス社の弁護士費用保険「メルシー」は、日常生活の中で遭遇したトラブルの解決を弁護士に依頼したときに生じる費用の一部を、保険金で填補することが出来る商品となります
- 当該保険商品の概要は以下の通りです
 - 保険料：月額2,500円
 - 保険期間：1年間（満了日の1か月前までに、継続しない旨の意思表示を行わない限り更新）
 - 被保険者の範囲：保険契約者本人とその配偶者、および保険契約者本人の1親等内の血族中65歳以上の親と30歳未満の未婚の実子
 - 保険金の支払い対象となる費用：委任契約によって弁護士に支払う着手金及び報酬金の一部
 - 保険金の支払い対象外となる事由：事業上のトラブルや保険加入前に既に原因が発生したトラブル、加入後3ヶ月以内に原因が発生したトラブル（交通事故等の特定偶発事故を除く）等

注：1 2020年2月14日に少額短期保険会社として登録がなされ（東海財務局長（少額短期保険）第6号）、2020年4月1日より少額短期保険業の営業を開始しております

カイラス少額短期保険の子会社化に係る基本合意書締結に関して②

カイラス社が開業した昨年に出資を行い、14.8%の持分を保有しております。その後、保有契約件数の積み上がりや当社との事業シナジーを確認出来ていることから、62.3%の持分の追加取得（持分合計77.1%）に向けた検討を進めてまいります

昨年の出資時の経緯と子会社化の目的

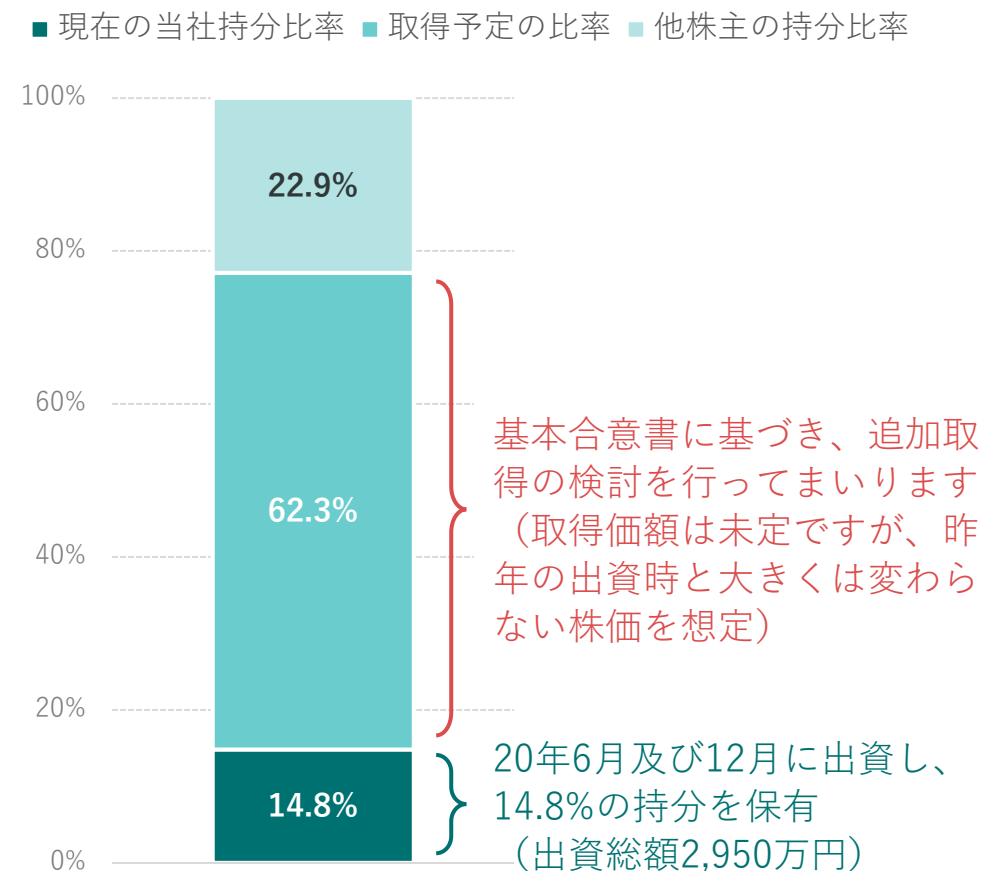
● 昨年の出資時の経緯

- 20年4月の開業に伴う、開業資金（事業開始に向けた運転資金）の一部を昨年出資しております
- 初の保険業への出資であったことから、リスクを抑える為に少数持分での出資を行っております

● 子会社化の目的

- 保有契約件数の積み上がりが確認できており、当社媒介分を含め集客の8割超がウェブ経由であることから、子会社化し、当社のウェブマーケティング技術を注入することでウェブ経由の集客力を更に高められる可能性があるかと判断しております
- 当社サイトは法律トラブルが発生している顕在層を主に集客しておりますが、カイラス社の被保険者は主に法律トラブルに備えた潜在層であり、潜在層へのリーチが可能になると判断しております
- 今後新たな保険商品の開発・販売を行い、収益源の多様化を図ることが出来ると判断しております

カイラス社株式の持分イメージ図

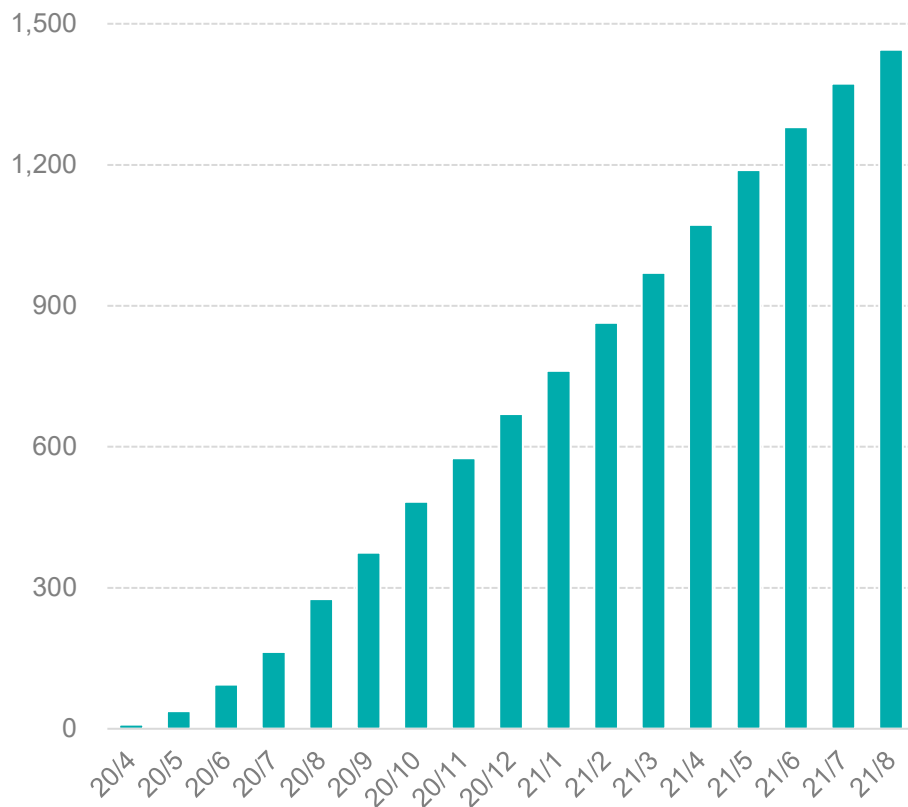


カイラス少額短期保険の子会社化に係る基本合意書締結に関して③

開業後、保有契約件数が堅調に増加し、ストック収益である保険料収入の積み上げが進んでおります。また、集客経路は当社の媒介分を含めて8割超がウェブ経由となっており、子会社化することでウェブ経由の集客力を更に高められる可能性がございます

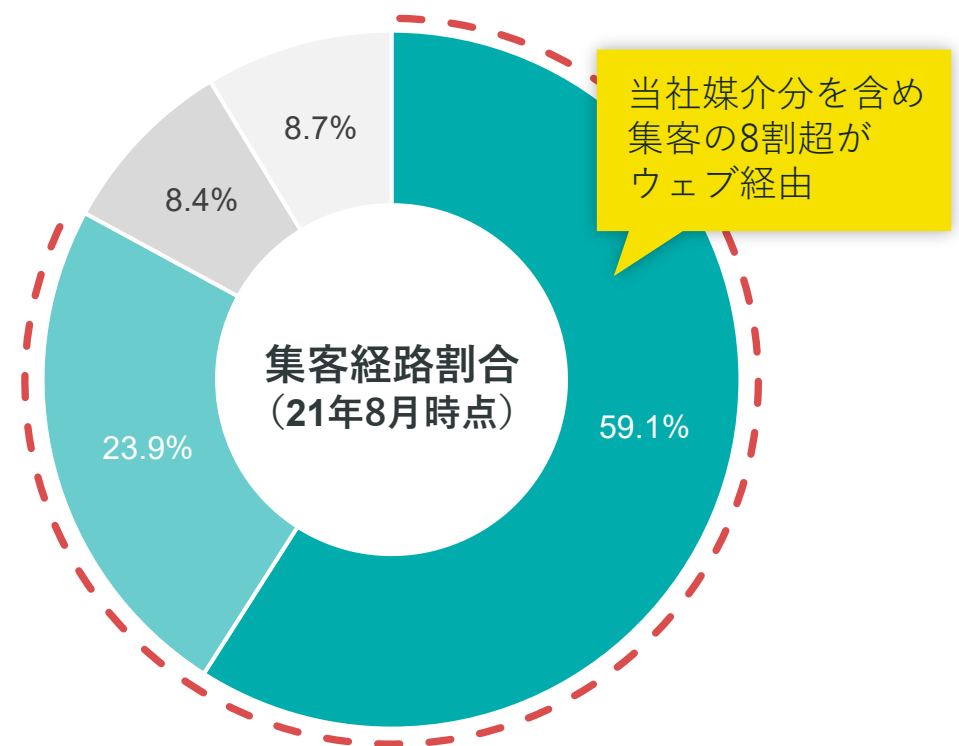
保有契約件数推移 (カイラス社)

左軸：保有契約件数 (単位：件)



保有契約の集客経路割合 (カイラス社)

- 自社集客(ウェブ経由)
- 代理店経由(うち当社)
- 代理店経由(うち当社以外)
- その他



カイラス少額短期保険の子会社化に係る基本合意書締結に関して④

カイラス社への人材の出向等を通じてウェブマーケティングを支援することを検討しております。また、当社サイトのユーザーは法律トラブルの顕在層が主であるのに対して、カイラス社の被保険者は法律トラブルに備えた潜在層が主であり新たなユーザー層へのリーチが可能となることから、リーガルメディアとのシナジーの創出に向けた検討も進めてまいります

カイラス社との事業関係イメージ図



注：1 カイラス社は紹介にあたっての報酬は受領しておりません。また、カイラス社は被保険者の要望に応じて弁護士の紹介を行うものの、実際に相談・依頼する弁護士を決定するのはあくまで被保険者となります

Section

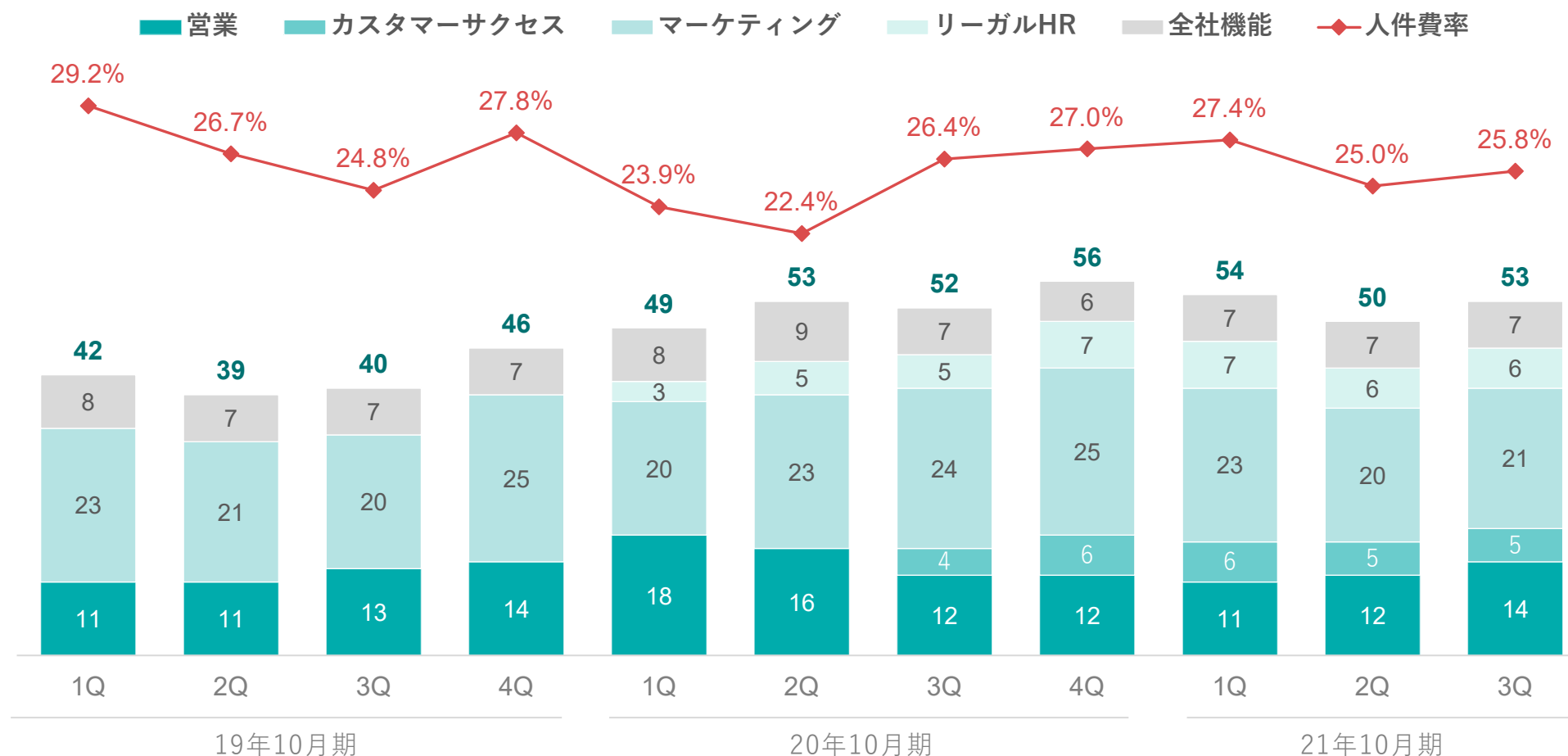
05

Appendix

従業員数¹及び人件費率(四半期推移)

営業利益率20%程度を意識した規律のある収支運営を行っている事から、売上収益に対する人件費率は概ね25%程度でコントロールを行っております

従業員数及び人件費率 (単位：人)

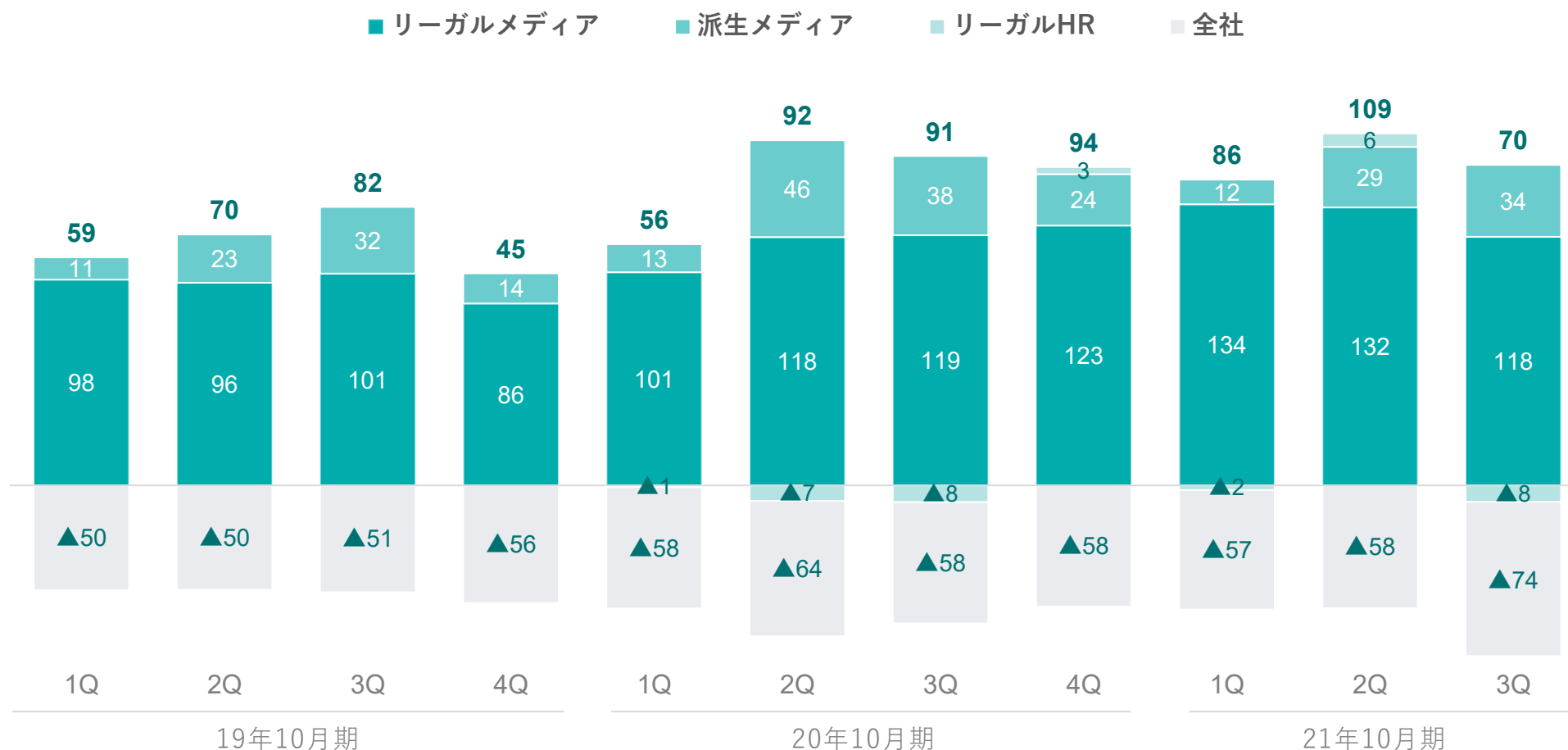


注：1 各四半期末時点の在籍従業員数を記載しております。なお、営業及びカスタマーサクセスはリーガルメディアに従事しており、マーケティングはリーガルメディア及び派生メディアに従事している従業員となります

事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアは投資を積極化したことで今期3Qは若干減益となったものの、派生メディアの営業利益は今期1Qを底として回復基調で推移しております。全社の今期3Qは上場関連費用約18百万円が発生し、一時的な減益要因となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)



四半期決算(PL)

| | FY2021 3Q | FY2020 3Q | | FY2021 2Q | | FY2021 3Q累計 | FY2020 3Q累計 | |
|-----------|-------------|-------------|---------|-------------|---------|--------------|--------------|---------|
| (単位：百万円) | (21/5-21/7) | (20/5-20/7) | YoY | (21/2-21/4) | QoQ | (20/11-21/7) | (19/11-20/7) | YoY |
| 売上収益 | 386 | 359 | +7.5% | 386 | +0.2% | 1,122 | 1,116 | +0.5% |
| 売上原価 | 198 | 175 | +12.7% | 181 | +9.4% | 549 | 594 | +7.5% |
| 売上総利益 | 189 | 184 | +2.7% | 205 | -7.9% | 573 | 522 | +9.7% |
| 売上総利益率 | 48.9% | 51.2% | -2.3pt | 53.1% | -4.3pt | 51.0% | 46.8% | +4.3pt |
| 販管費 | 119 | 91 | +34.4% | 97 | +23.2% | 309 | 281 | +9.9% |
| その他の収益／費用 | 0 | ▲ 2 | -129.4% | 1 | -26.0% | 2 | ▲ 2 | -180.2% |
| 営業利益 | 70 | 91 | -22.8% | 109 | -35.6% | 265 | 239 | +10.9% |
| 営業利益率 | 18.1% | 25.3% | -7.1pt | 28.2% | -10.1pt | 23.6% | 21.4% | +2.2pt |
| 金融収益／費用 | ▲ 1 | ▲ 2 | -45.9% | ▲ 2 | -36.5pt | ▲ 6 | ▲ 7 | -20.5% |
| 税引前利益 | 69 | 89 | -22.2% | 107 | -35.6% | 260 | 232 | +11.9% |
| 税金費用 | 21 | 35 | -40.1% | 36 | -42.4% | 90 | 91 | -1.8% |
| 当期利益 | 48 | 54 | -10.6% | 70 | -32.0% | 170 | 141 | +20.7% |
| 当期利益率 | 12.4% | 14.9% | -2.5pt | 18.3% | -5.9pt | 15.2% | 12.6% | +2.5pt |

四半期決算(BS/CF)

| (単位：百万円) | FY2021 3Q末 | FY2021 2Q末 | 増減 |
|----------|------------|------------|------|
| | (21/7) | (21/4) | |
| 流動資産 | 1,398 | 518 | +880 |
| 現預金 | 1,204 | 220 | +874 |
| 売掛金 | 185 | 180 | +5 |
| その他 | 9 | 8 | +1 |
| 非流動資産 | 1,289 | 1,303 | -14 |
| 有形固定資産 | 20 | 22 | -2 |
| 使用権資産 | 44 | 52 | -8 |
| のれん | 1,139 | 1,139 | +0 |
| その他 | 86 | 90 | -4 |
| 資産合計 | 2,687 | 1,821 | +866 |
| 負債 | 522 | 583 | -60 |
| 有利子負債 | 290 | 308 | -18 |
| リース負債 | 38 | 46 | -8 |
| その他 | 194 | 229 | -35 |
| 資本合計 | 2,164 | 1,238 | +926 |
| 負債及び資本合計 | 2,687 | 1,821 | +866 |

| (単位：百万円) | FY2021 3Q | FY2021 2Q | 増減 |
|---------------|-------------|-------------|--------|
| | (21/5-21/7) | (21/2-21/4) | |
| 営業キャッシュフロー | 24 | 99 | -75 |
| 税引前四半期利益 | 69 | 107 | -38 |
| 減価償却費及び償却費 | 13 | 13 | +0 |
| 法人所得税の支払額 | ▲ 58 | 0 | -58 |
| その他 | 0 | ▲ 21 | +21 |
| 投資キャッシュフロー | ▲ 1 | 0 | -1 |
| 有形固定資産の取得 | ▲ 1 | 0 | -1 |
| その他 | 0 | 0 | +0 |
| 財務キャッシュフロー | 851 | ▲ 333 | +1,183 |
| 借入金の返済による支出 | ▲ 18 | ▲ 325 | +307 |
| リース負債の返済による支出 | ▲ 8 | ▲ 7 | -0 |
| 株式の発行による収入 | 877 | 0 | +877 |
| その他 | 0 | 0 | 0 |
| 現預金の増減額 | 874 | ▲ 233 | +1,107 |
| 期末現預金残高 | 1,204 | 330 | +874 |
| FCF | 23 | 99 | -76 |

本資料に関する注意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。