



21年10月期(FY2021)

4Q決算説明資料

2021年12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** 22年10月期 業績予想

Section **05** Appendix

Section

01 企業概要

事業内容

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、法律・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

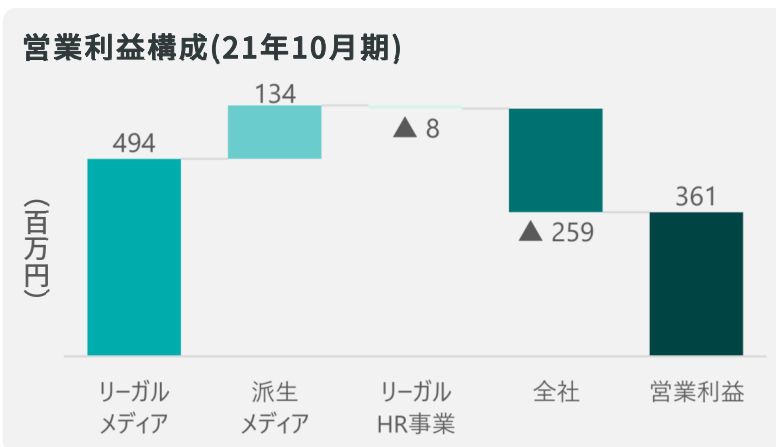
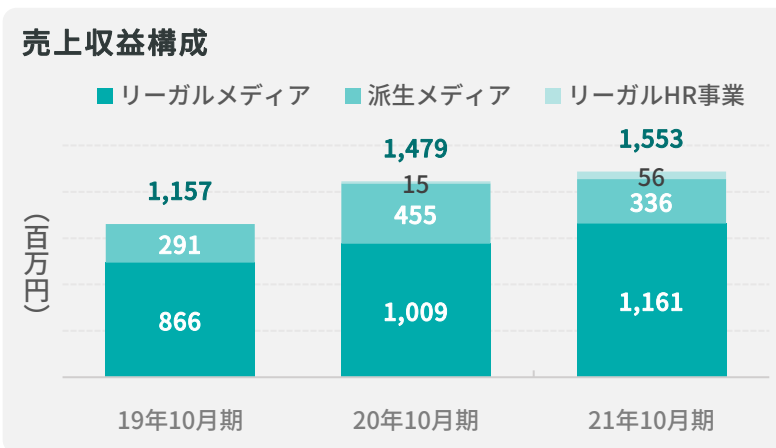
事業分類

リーガルメディア関連事業	リーガルメディア
	<p>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</p> <p>主要顧客 法律事務所</p> <p>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</p>
	派生メディア
	<p>事業内容 転職メディア「キャリアズム」 探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」等を運営</p> <p>主要顧客 人材紹介会社、探偵事務所</p> <p>主要サイト キャリアズム 浮気調査ナビ 人探しの窓口</p>

リーガルHR事業

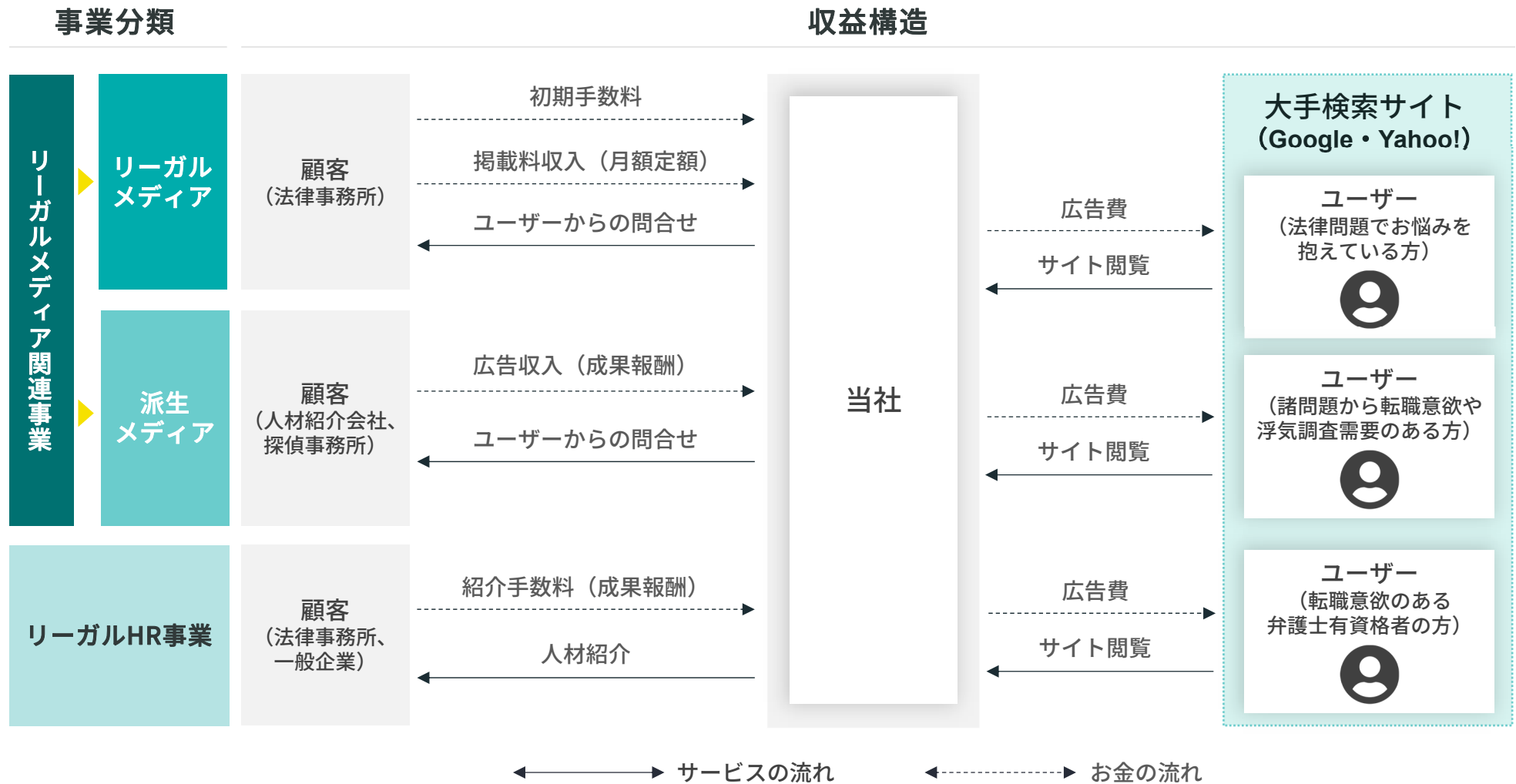
事業内容 弁護士有資格者向けの人材紹介事業
 主要顧客 法律事務所、一般企業
 主要サイト **NO/LIMIT** **XEXE**

事業構成



ビジネスモデル

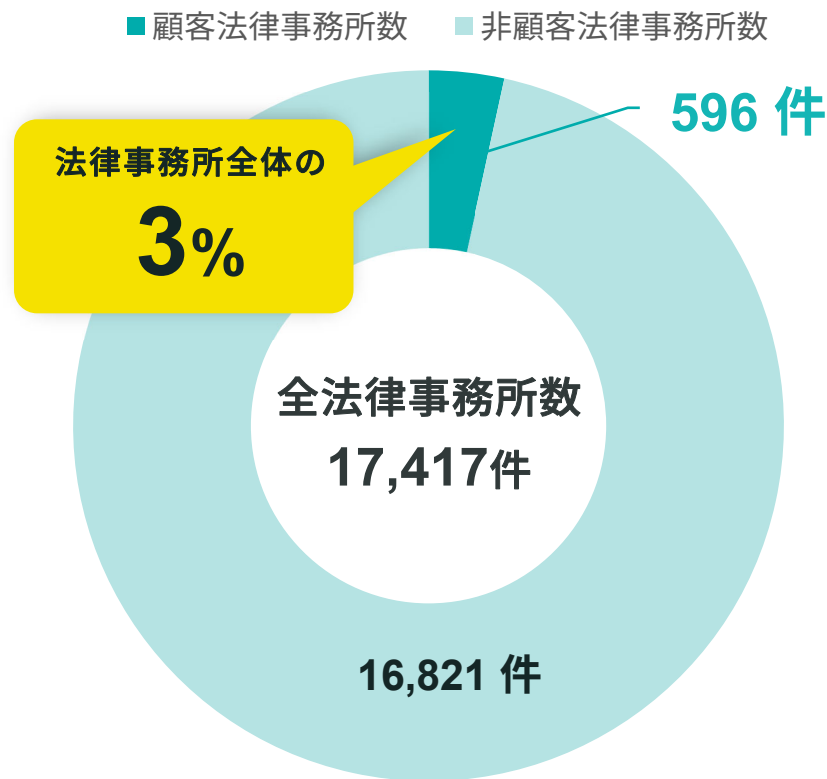
リーガルメディアの収益は主に月額定額の掲載料収入であり、ストックで売上収益が増加するビジネスモデルとなっております。また、派生メディア・リーガルHR事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



当社顧客基盤及び市場のポテンシャル¹

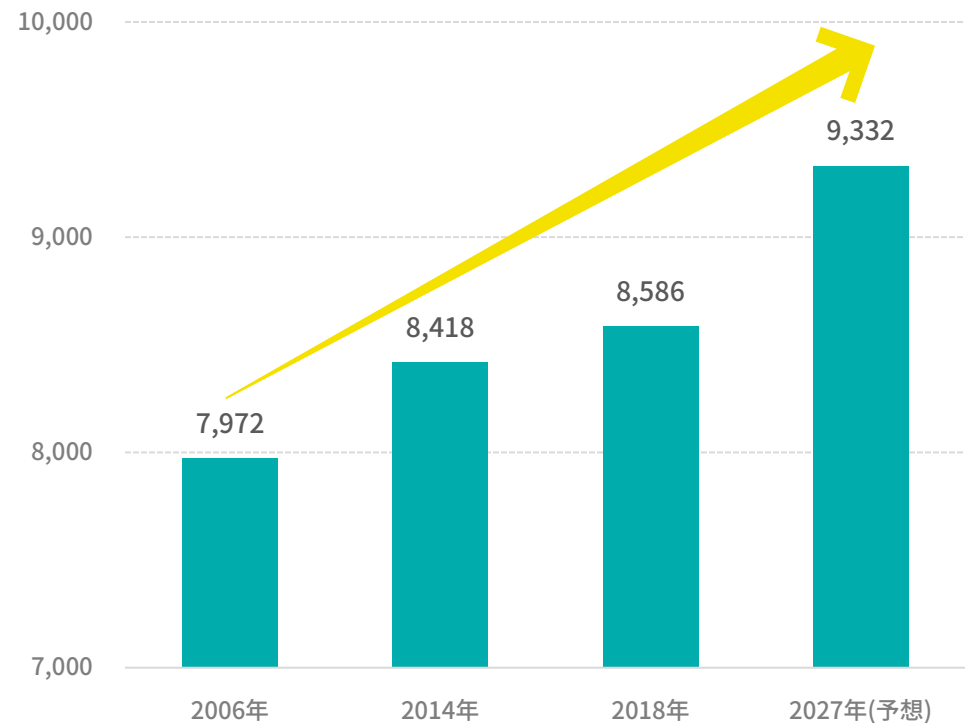
約600件の顧客を有しておりますが、法律事務所数全体の未だ3%程度であり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

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12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10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」

Section

決算概要

21年10月期 通期決算サマリー

FY2021

通期業績

リーガルメディアの成長が派生メディアの減収をカバーし、全体としても増収。
営業利益は3事業全てで増加し、全社の上場関連費用等のコスト増を吸収して増益達成
売上収益：1,553百万円 (YoY 5.0%増)
営業利益：361百万円 (YoY 8.5%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堅調に成長
売上収益：1,161百万円 (YoY 15.1%増)
営業利益：494百万円 (YoY 7.1%増)

派生 メディア

コロナ禍の悪影響により減収も、4Qの営業利益は過去最高となり、通期でもYoY増益
売上収益：336百万円 (YoY 26.1%減)
営業利益：134百万円 (YoY 10.2%増)

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、大幅な増収となり損益も改善
売上収益：56百万円 (YoY 267.4%増)
営業利益：▲8百万円 (YoY 5百万円の改善)

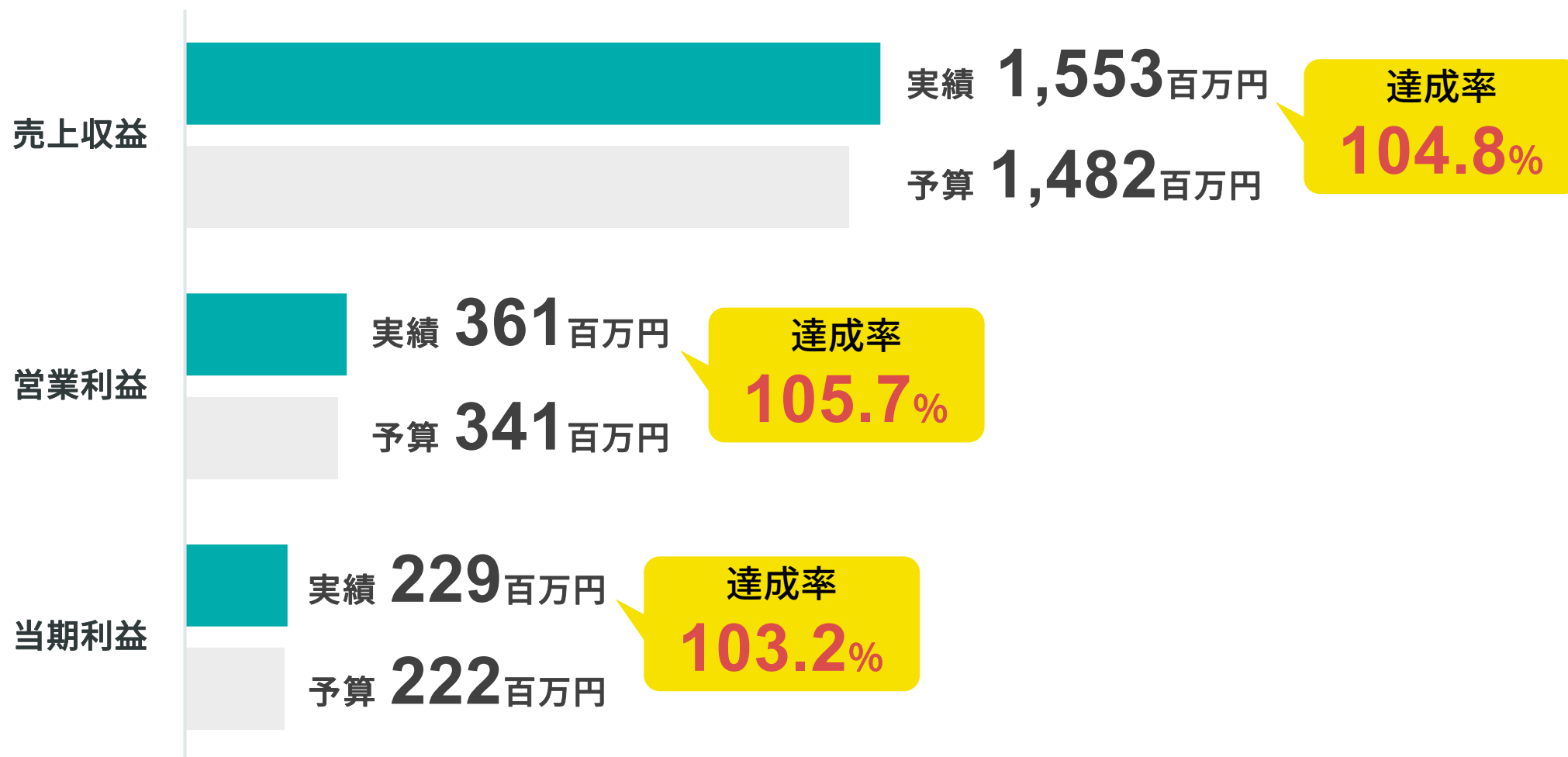
全社

上場関連費用やカイラス少額短期保険に対するDD費用等の一過性の費用が増加
営業利益：▲259百万円 (YoY 22百万円の悪化)

21年10月期 通期予算進捗率

リーガルメディアの堅調な成長に加えて、コロナ禍の悪影響を受けていた派生メディアで想定以上に回復が進み、売上収益、営業利益、当期利益の各予算を達成しております

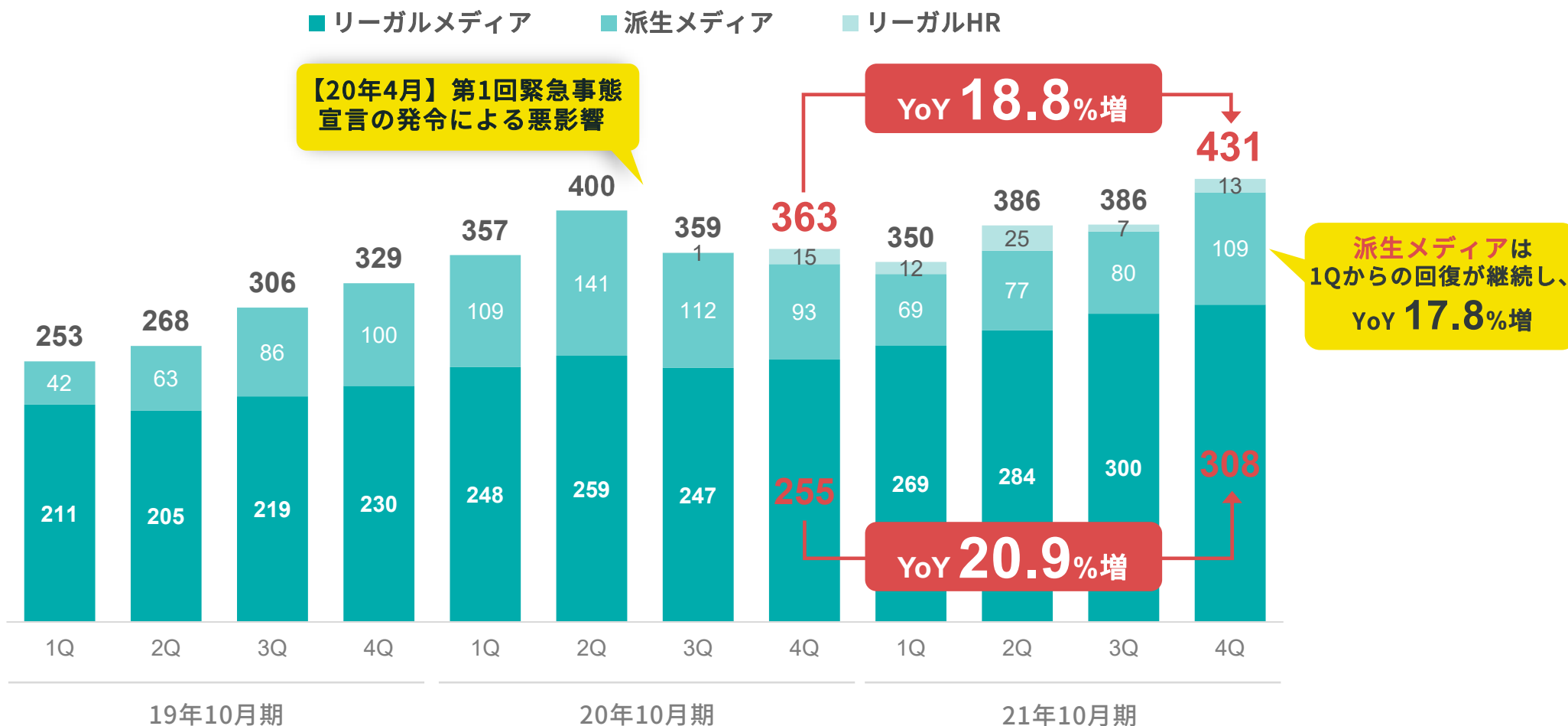
通期実績と予算進捗率



事業別売上収益(四半期推移)

21年10月期4Qは過去最高の四半期売上を達成し、全体の売上収益はYoY18.8%増（リーガルメディア単体ではYoY20.9%増）となっております

事業別売上収益（単位：百万円）

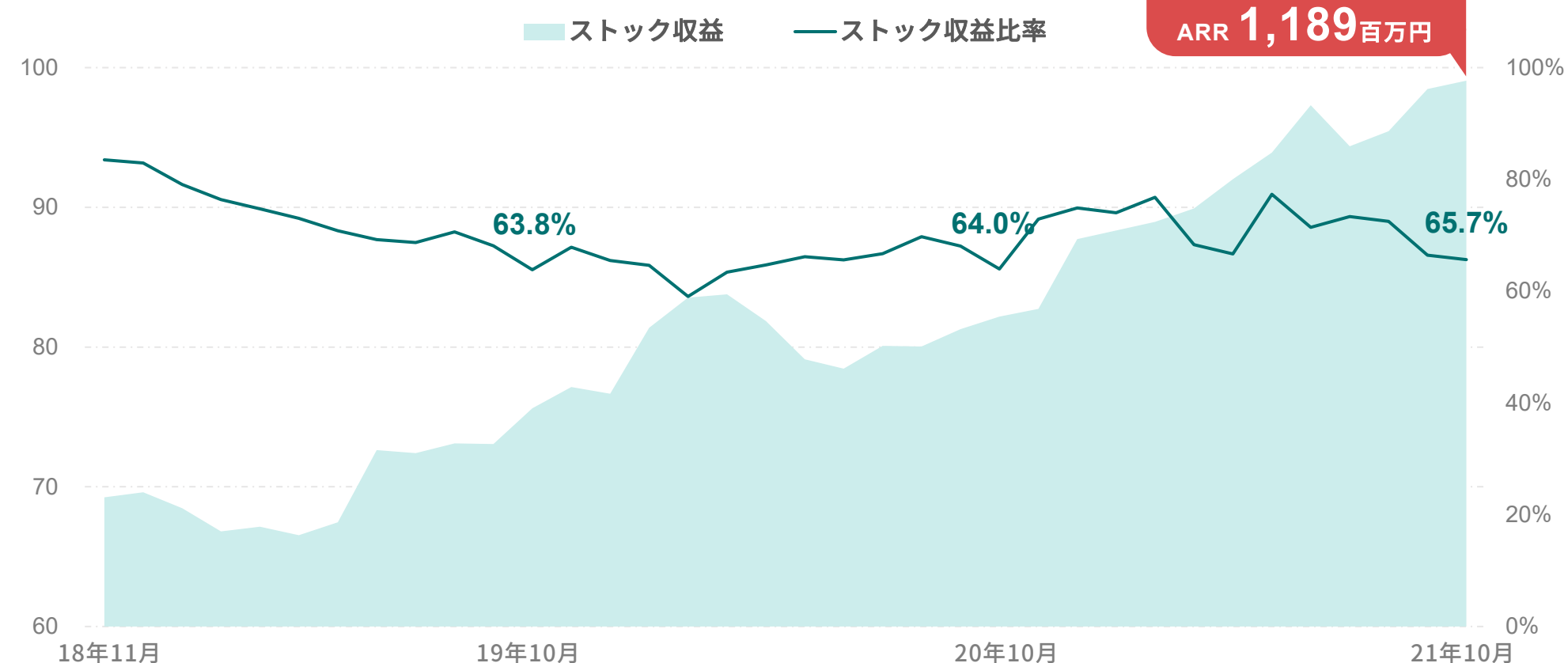


ストック収益¹／ストック収益比率²(月次推移)

21年10月単月のストック収益（リーガルメディアの月額定額の掲載料収入）はYoY20.5%増と着実に成長しております。また、ストック収益が全体の売上収益の約2/3を占めており、安定した収益構造となっております

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：%）



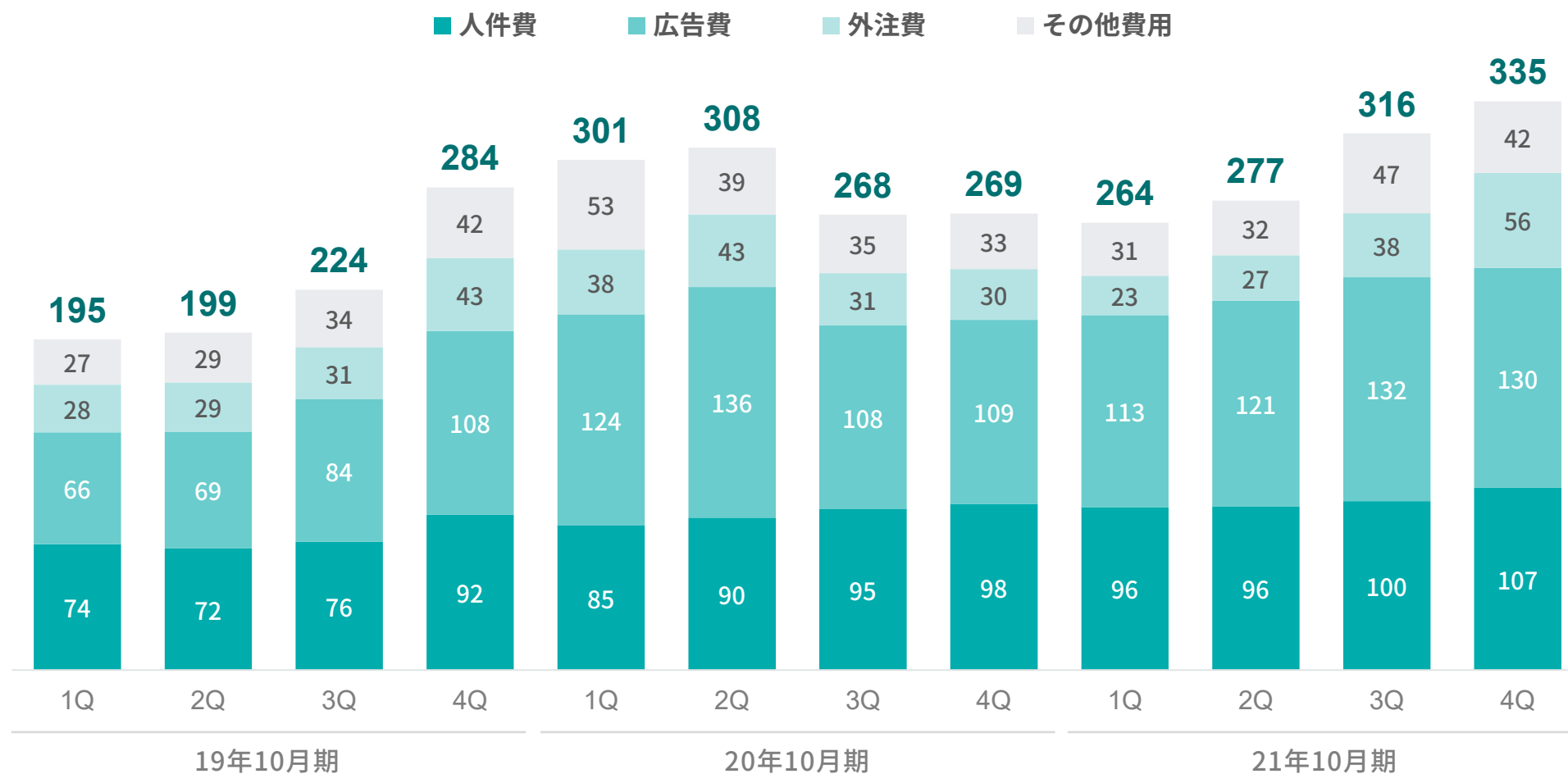
注：1 ストック収益は、解約時点まで月額定額で発生する収益を定義しており、リーガルメディアの掲載料収入をストック収益として集計しております

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)

競争力強化に向けて外注投資を積極化したことやカイルス少額短期保険の子会社化検討にあたってのDD費用等が発生したことで、21年10月期4Qは主に一過性の外注費が増加し、費用総額も3Q比増加いたしました

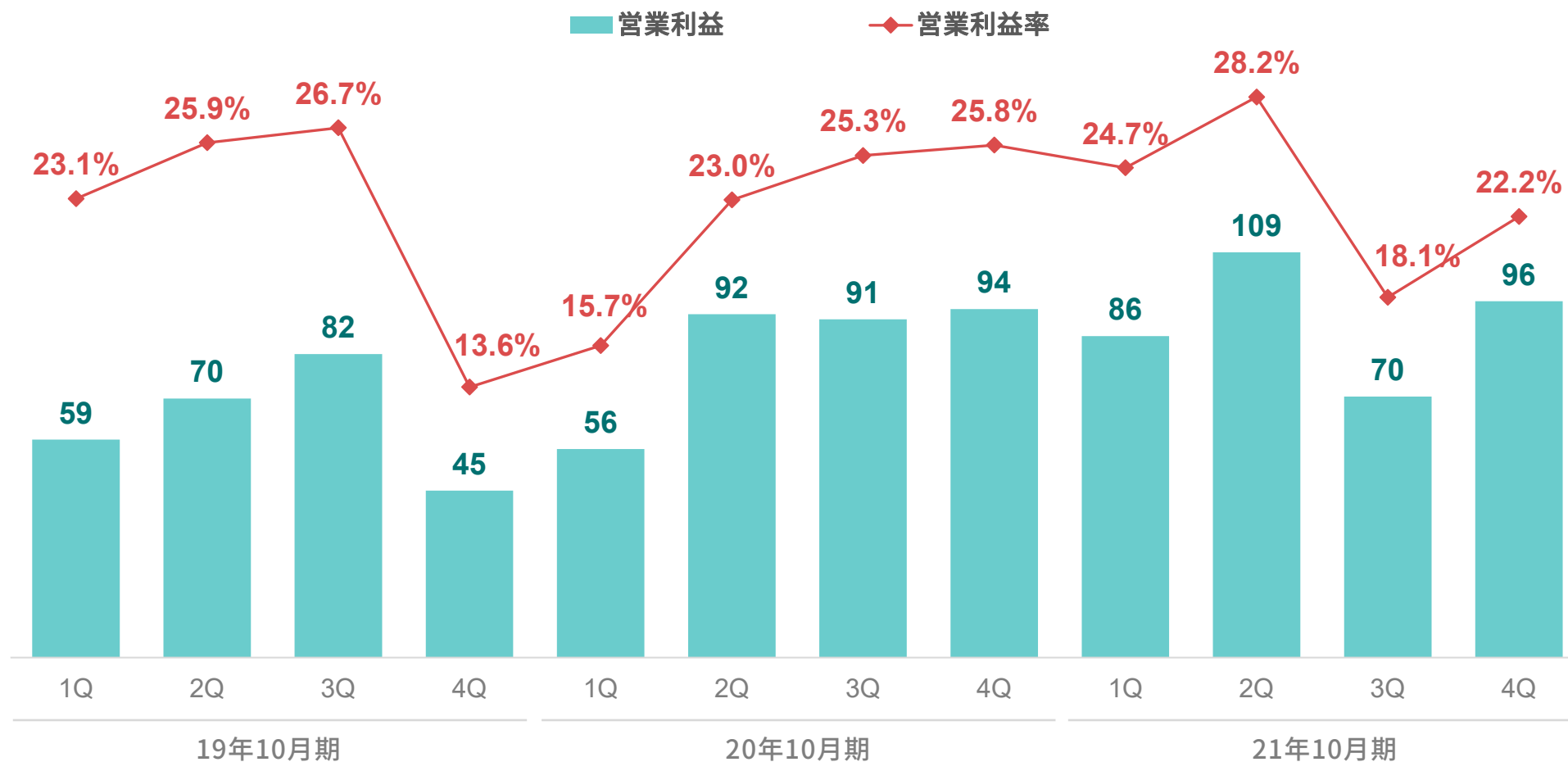
コスト構造 (単位：百万円)



営業利益(四半期推移)

前述のとおり外注投資の積極化やDD費用の発生により費用総額が増加した一方、21年10月期4Qは過去最高の四半期売上を達成したことにより、営業利益及び営業利益率は3Q比増加しております

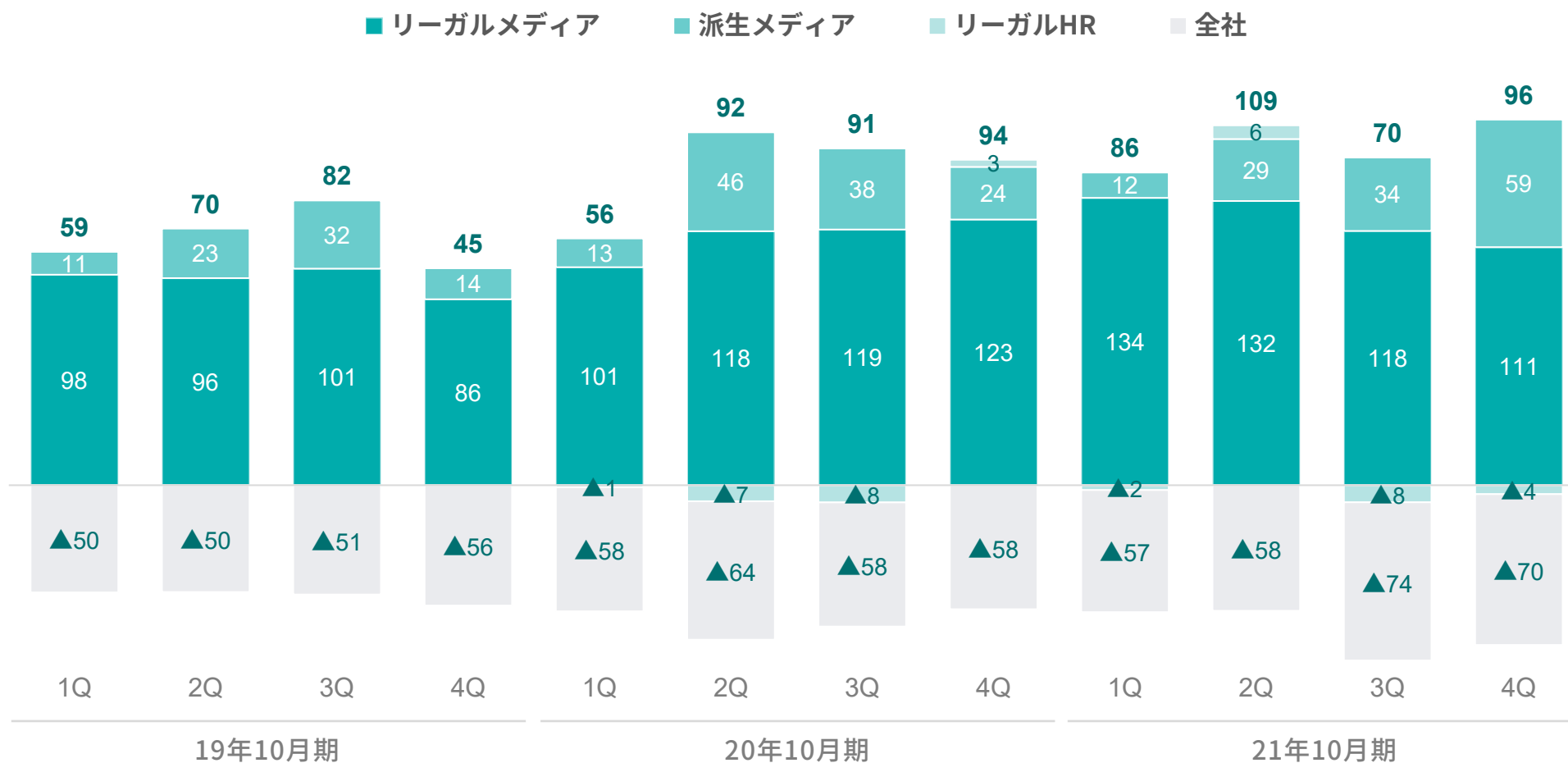
営業利益 (単位：百万円)



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21年10月期4Qは3Q比若干の減益となった一方、派生メディアの営業利益はコロナ禍の悪影響を強く受けた1Qから回復基調で推移し、4Qは過去最高となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)



Section

事業ハイライト

21年10月期 4Q事業ハイライト

リーガルメディア

- 新規獲得が好調に推移し、顧客数・掲載枠数ともに堅調に成長
- 解約率は平常時の水準である1%台に回帰
- 認知度引き上げに向けた、ブランディングに関する検討を引き続き推進

派生メディア

- コロナ禍の悪影響により、3Qまで問合せ数及び売上収益が前年同期比マイナス成長であったものの、4Qは人材市場の回復等によりプラス成長に転換
- 1Qが底となり四半期ごとに業績が改善した結果、4Qは過去最高の営業利益を記録

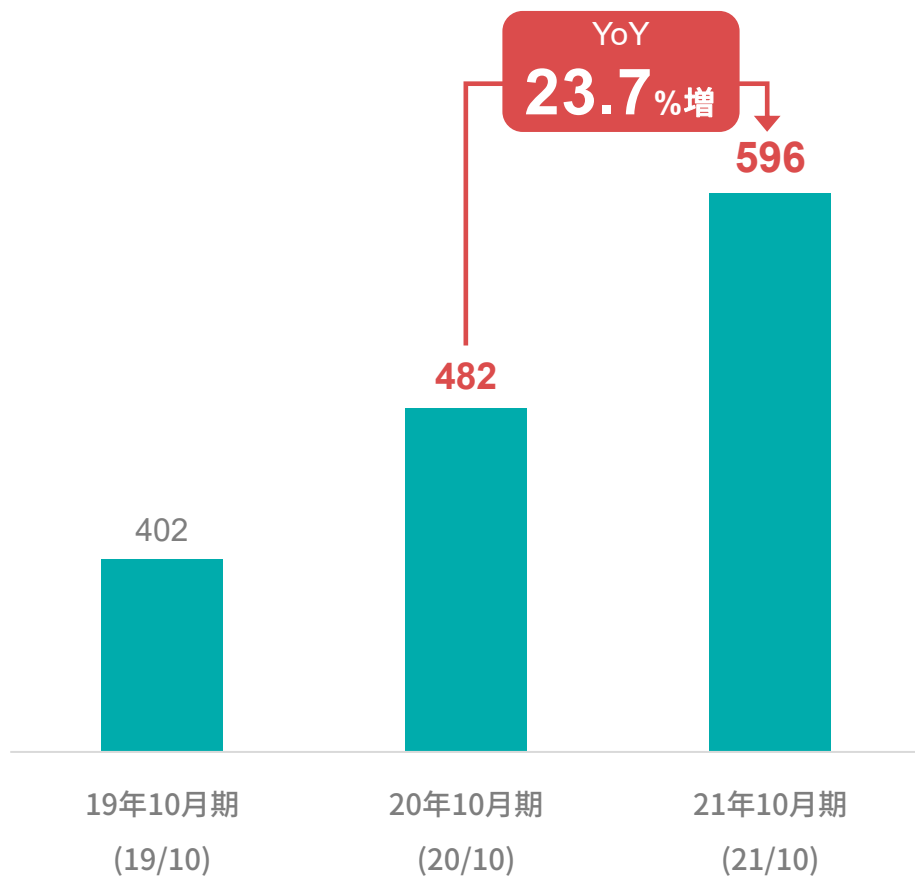
リーガルHR

- 人材紹介サービスへの新規登録者数は前年同期比約1.8倍に増加し、引き続き大幅に成長
- 従来は子会社にて事業運営していたものの、2021年12月1日に当社が子会社を吸収合併し、リーガルHRとリーガルメディアの事業間シナジーをより発揮しやすい体制を構築

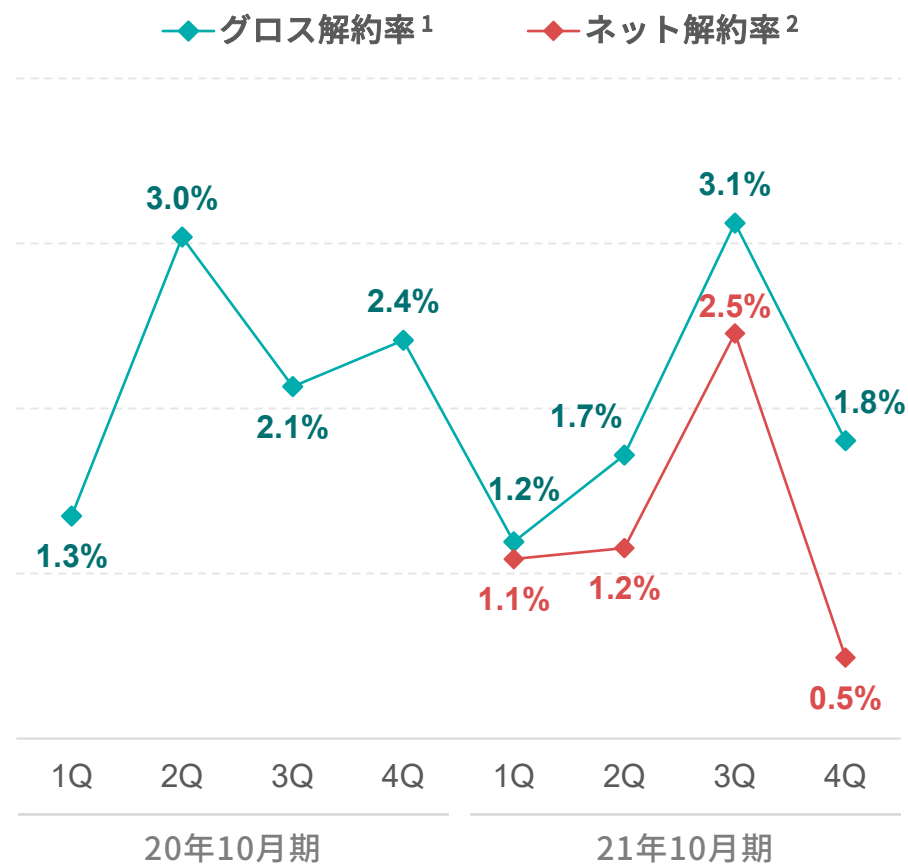
【リーガルメディア】顧客数及び解約率

顧客数はYoY23.7%増加いたしました。また、4Qの解約率は平常時に回帰し、再び1%台で推移しております。なお、解約後に再契約に至る枠数も多く、4Qのネット解約率は1%以下に減少しております

顧客数 (単位：件)



解約率 (単位：%)



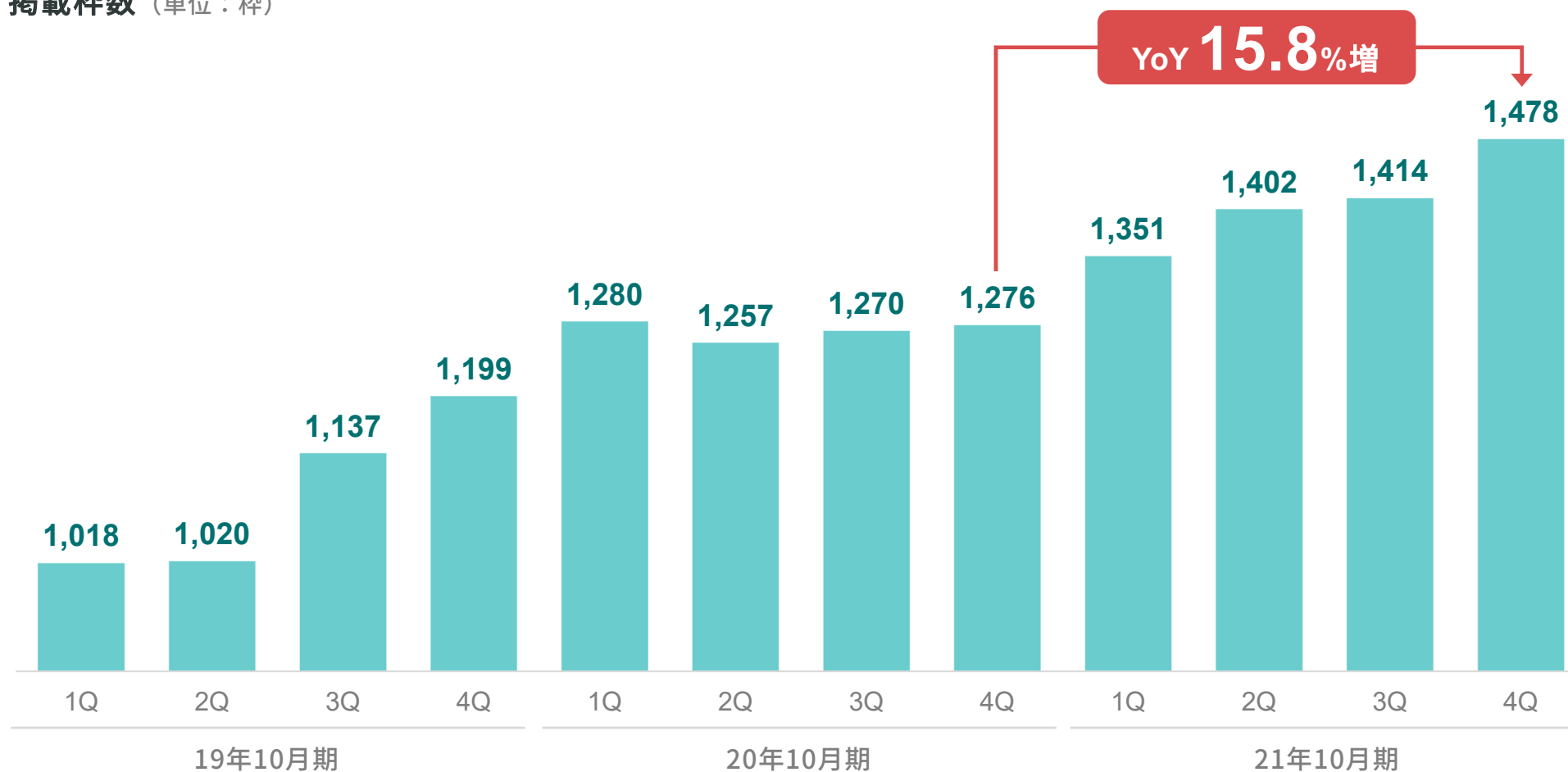
注：1 グロス解約率は、当月の解約枠数を前月末の掲載枠数で除して算出した月次解約率を四半期平均した値を表示しております

2 ネット解約率は、当社事業の場合、解約後に再契約に至るケースも多いことから表示している指標であり、当月の解約枠数から（以前に解約したものの）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

【リーガルメディア】掲載枠数¹(各四半期末時点)

21年10月末時点の掲載枠数は1,478枠となり、YoY15.8%の増加となっております

掲載枠数 (単位：枠)

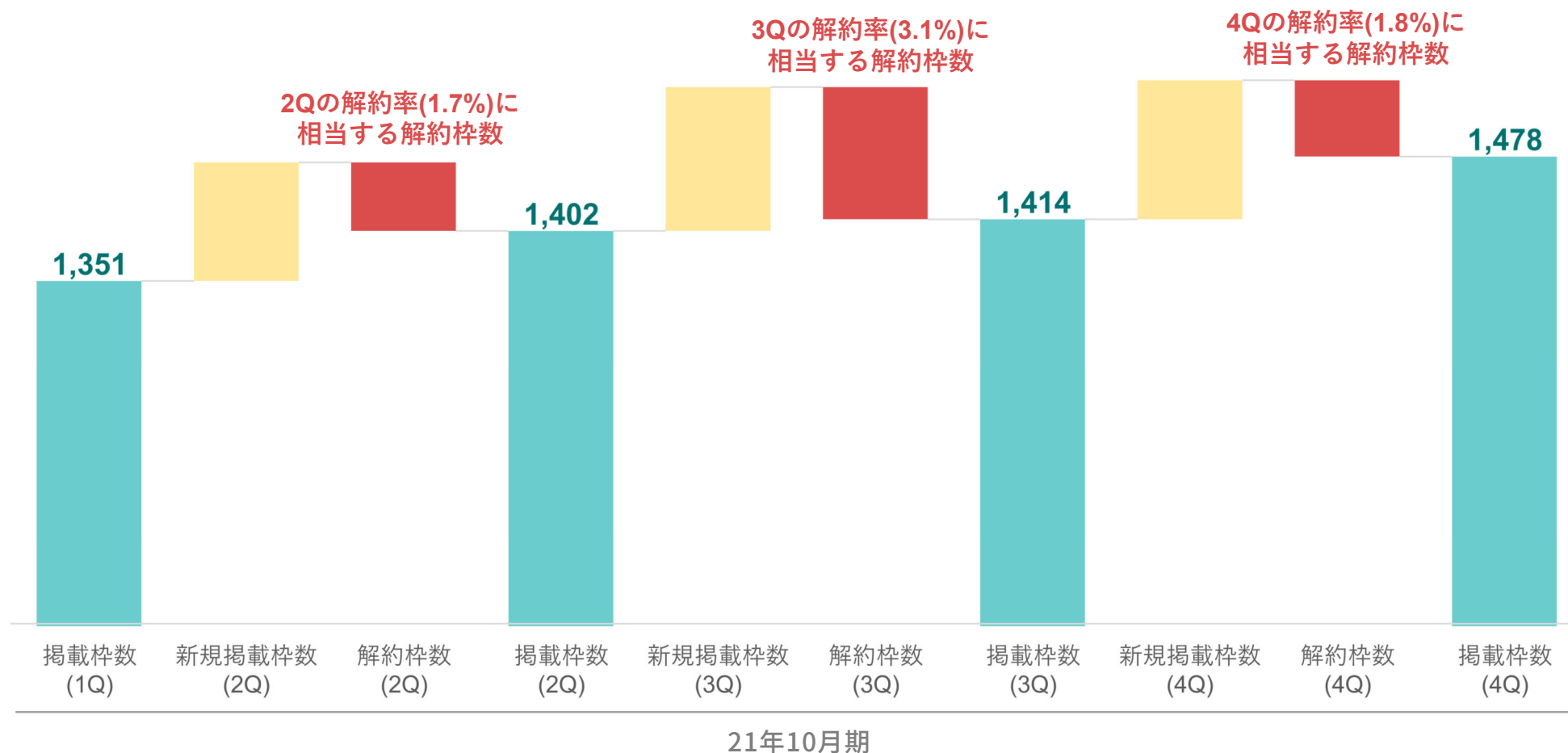


注：1 各四半期末時点の掲載枠数を記載しております

(参考)リーガルメディアの掲載枠数¹と解約率の関係模式図

各四半期末時点の掲載枠数は、その四半期における新規掲載枠数と、解約率に相当する解約枠数の差分で純増しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

掲載枠数と解約率の関係模式図 (単位：枠)

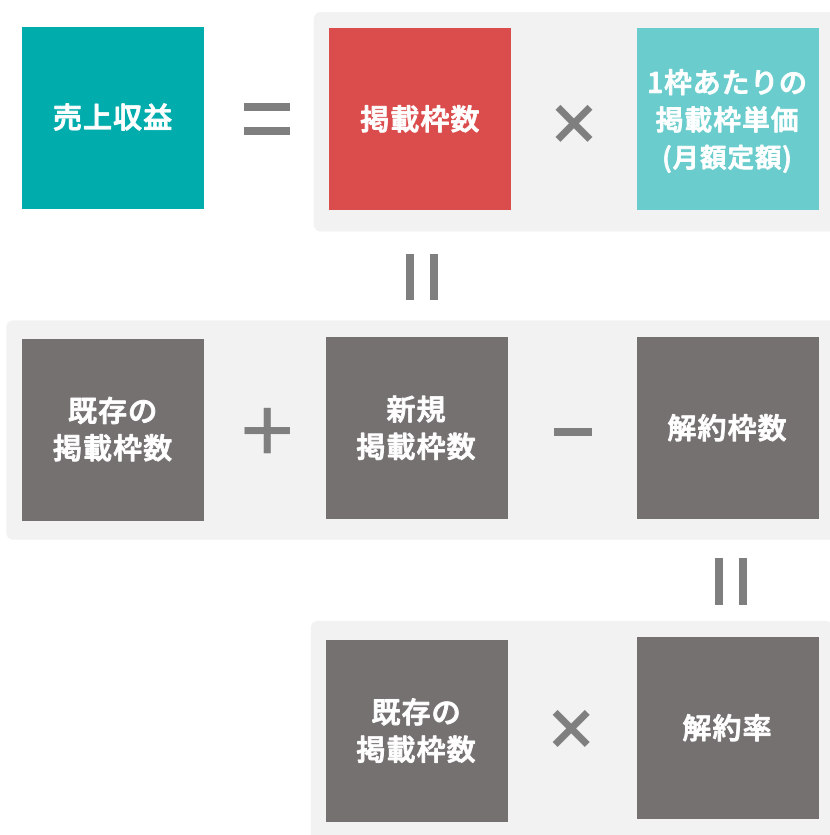


注：1 各四半期末時点の掲載枠数を記載しております

(参考)リーガルメディアの収益モデル

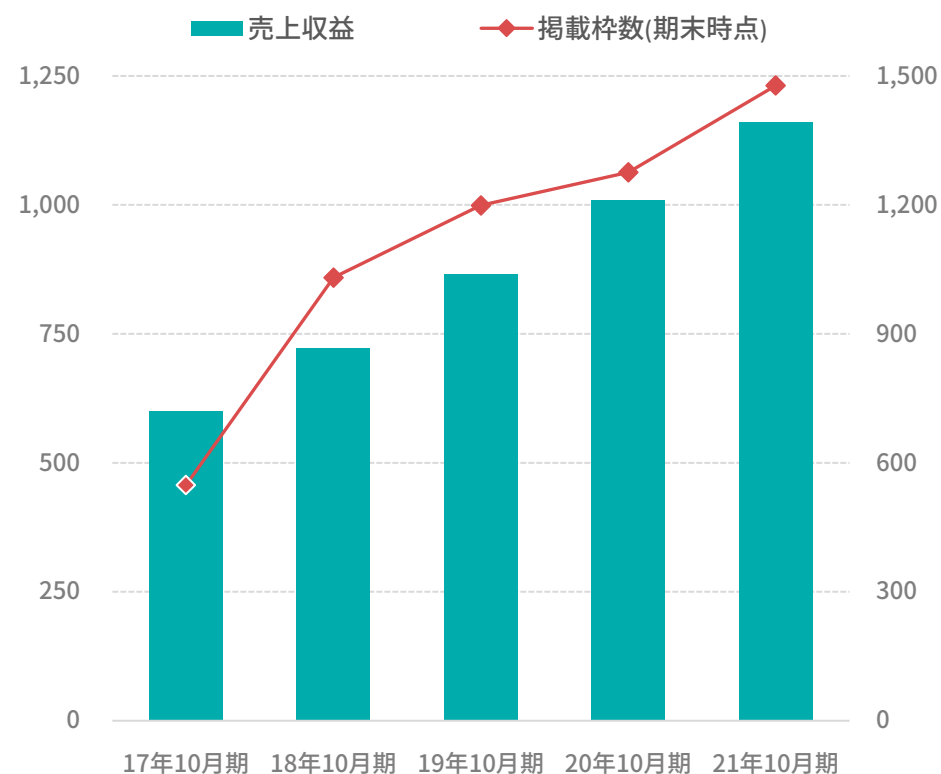
リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸長いたします。掲載枠数はコロナ禍の中でも堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

収益モデル（リーガルメディア）



売上収益／掲載枠数推移¹（リーガルメディア）

左軸：売上収益（単位：百万円） / 右軸：掲載枠数（単位：枠）

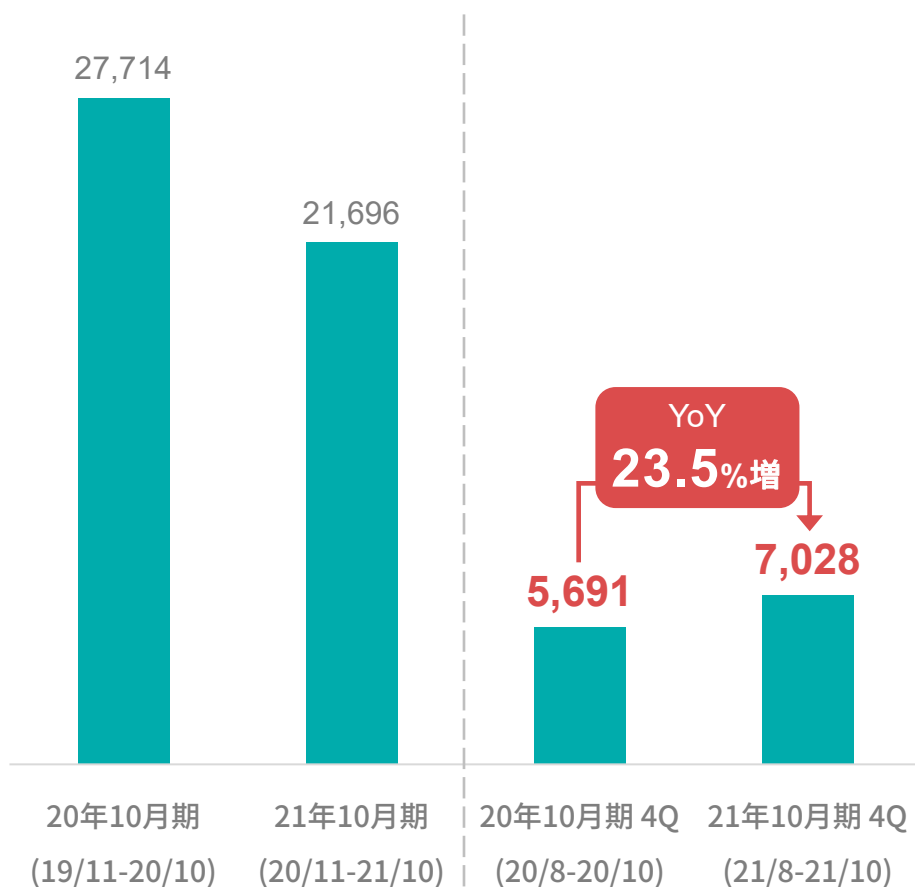


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。
 なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

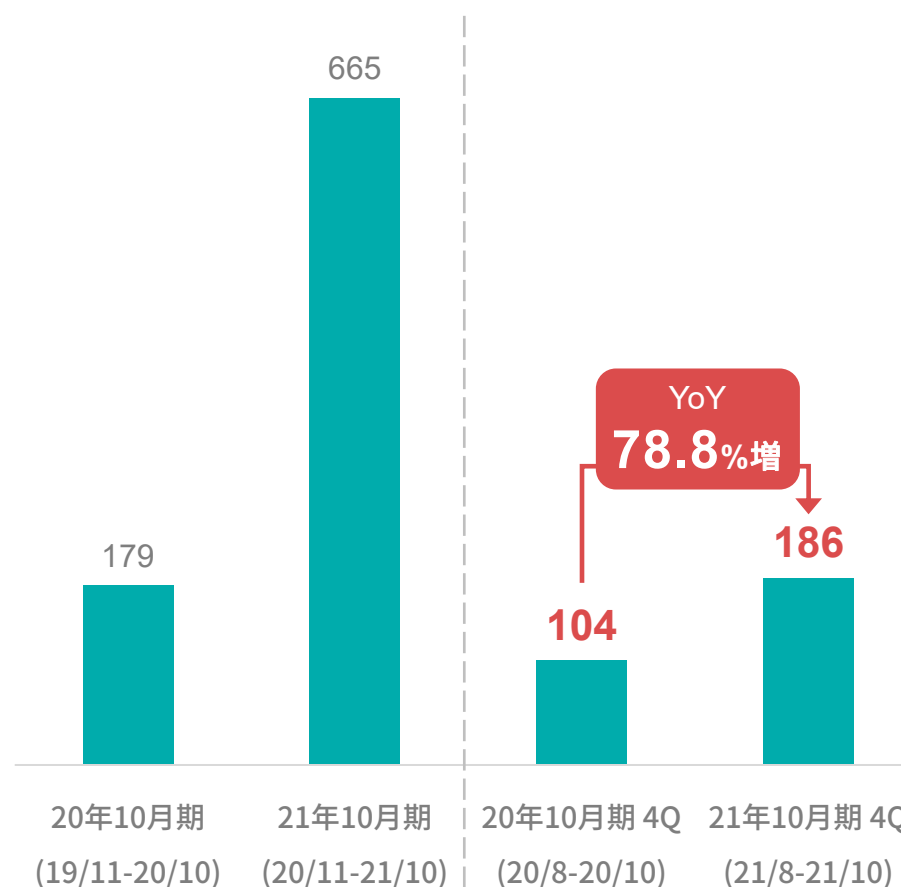
【派生メディア・リーガルHR】 問合せ数及び新規登録者数

派生メディアはコロナ禍の悪影響により問合せ数が減少傾向で推移していましたが、4QはYoY23.5%増に転じております。リーガルHRは人材紹介サービスへの新規登録者数がYoY 約1.8倍増と大きく成長しております

派生メディア 問合せ数 (単位：件)



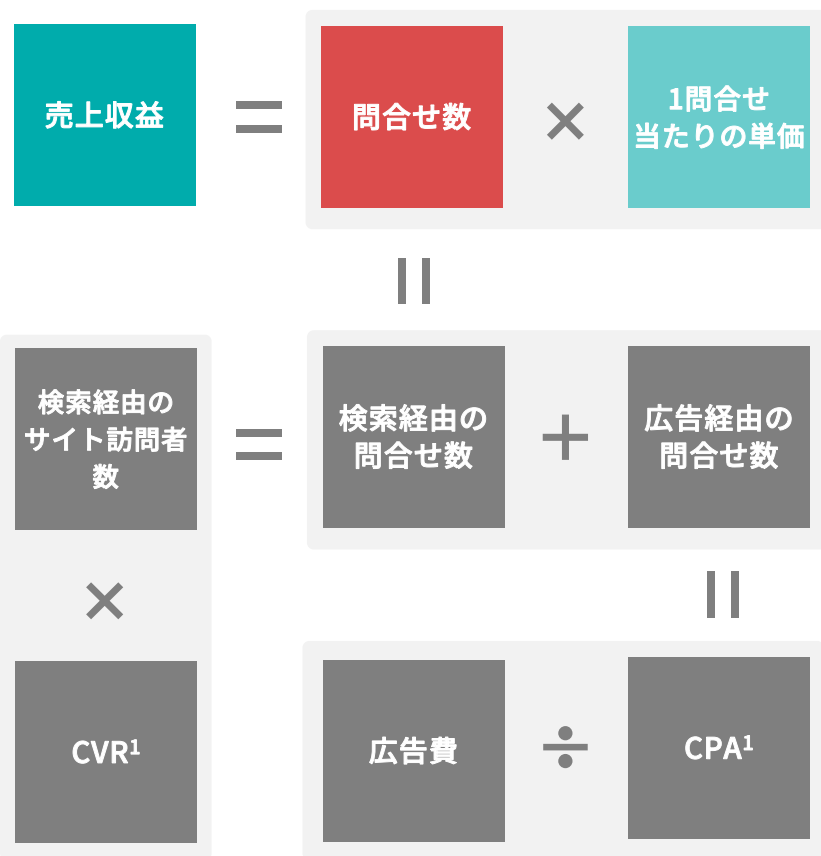
リーガルHR 新規登録者数 (単位：人)



(参考)派生メディアの収益モデル

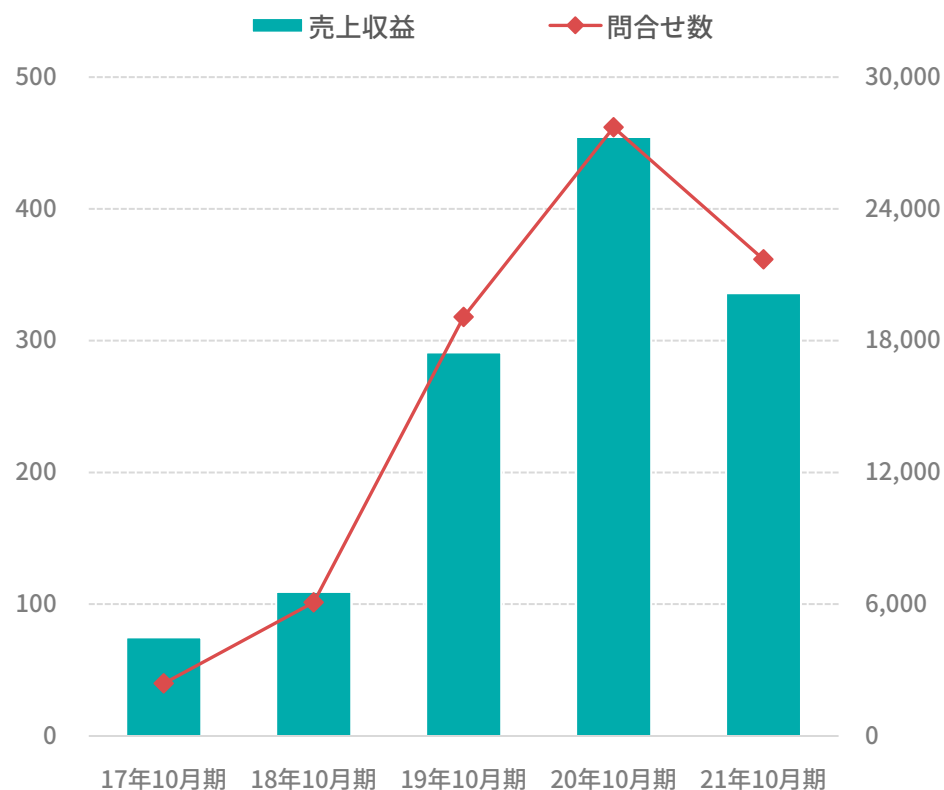
派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。リーガルメディアと比べて外部要因による影響を受けやすく、コロナ禍の悪影響を受けておりましたが、経済正常化に伴って回復が進んでおります

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）



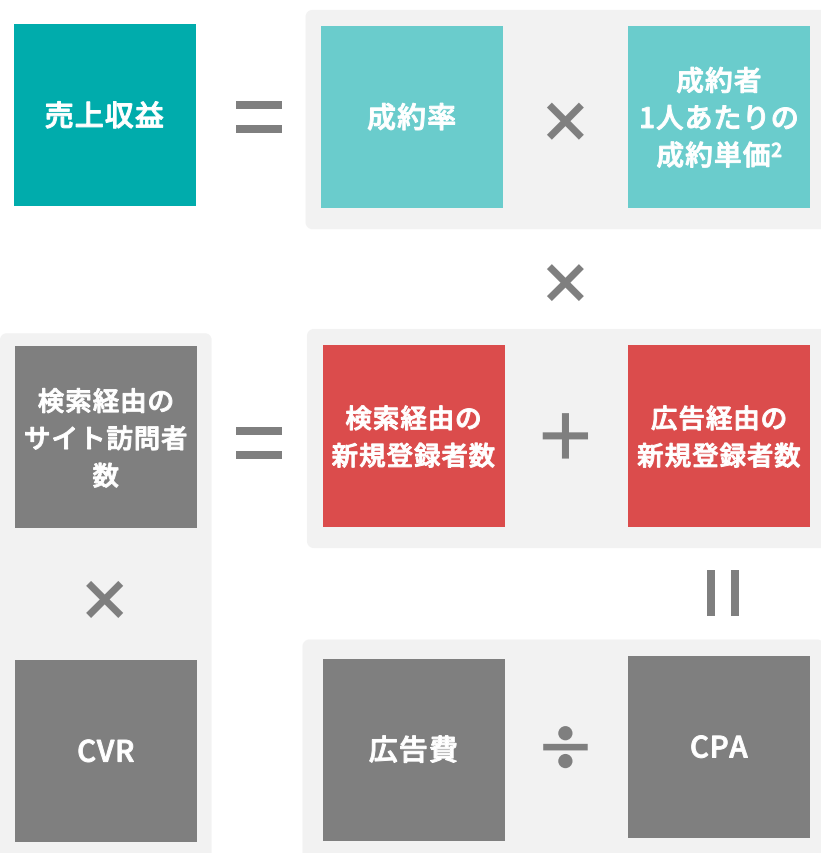
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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。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、一般企業へ弁護士や社外役員の人材紹介も行っております

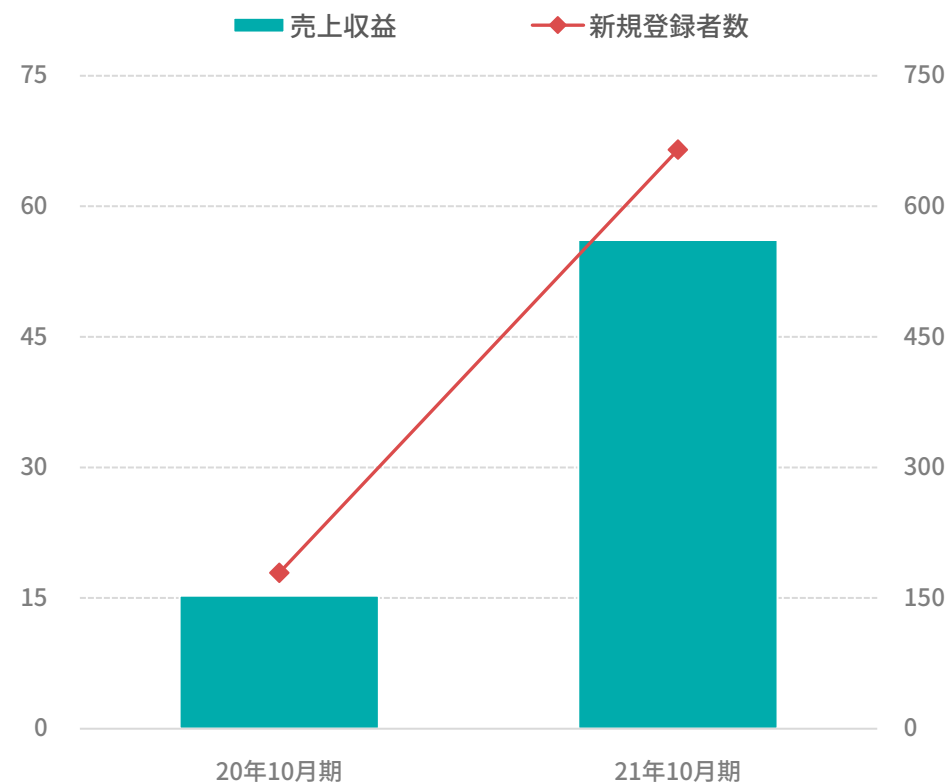
収益モデル（リーガルHR事業）



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）



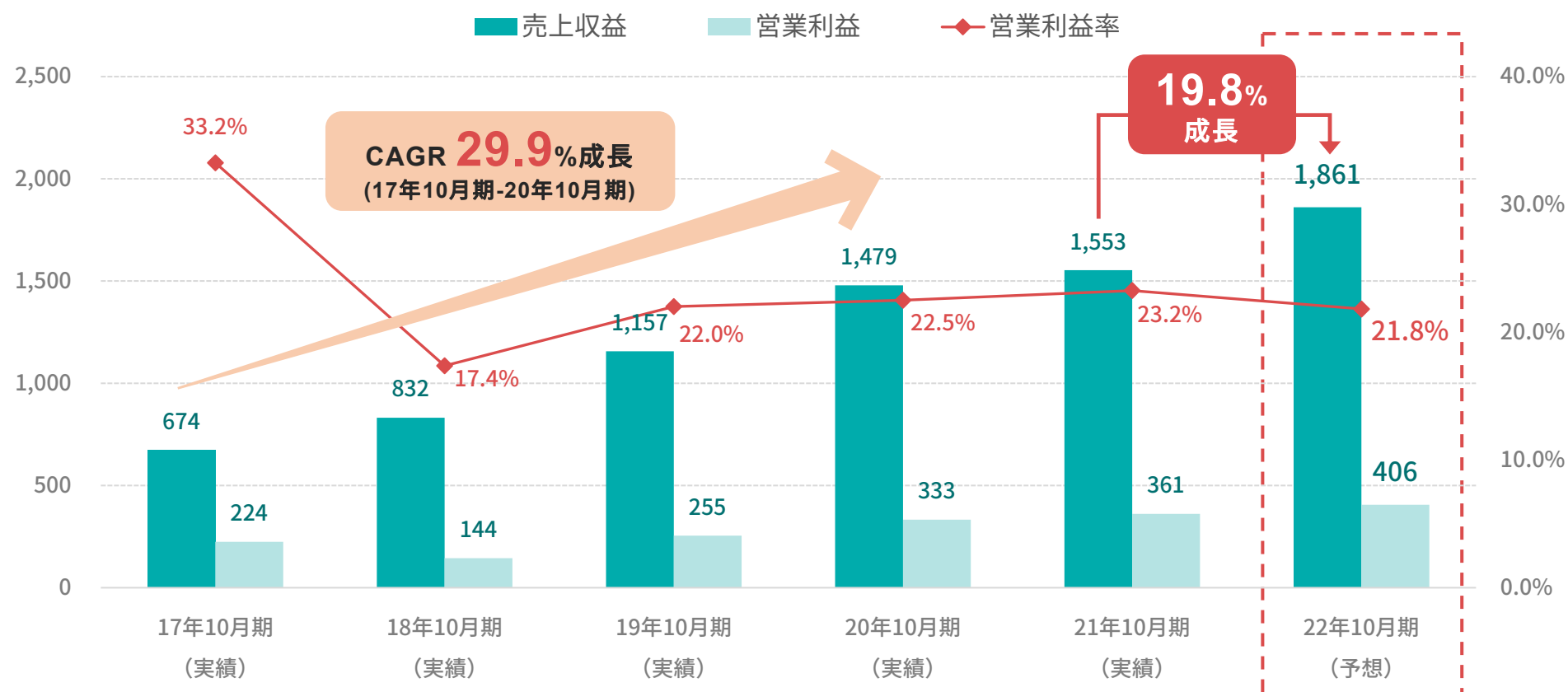
Section

22年10月期 業績予想

22年10月期業績予想①

22年10月期は、売上収益18.6億円、営業利益4億円超を計画しております。コロナ禍の悪影響を強く受けた21年10月期を除いて、当社は約30%成長を継続しており、同程度の成長率への回帰を目指してまいります。なお、子会社化に向けて検討を進めている(株)カイラス少額短期保険については業績予想に含めておりません

業績予想と過年度業績¹ 左軸：売上収益、営業利益（単位：百万円）／ 右軸：営業利益率

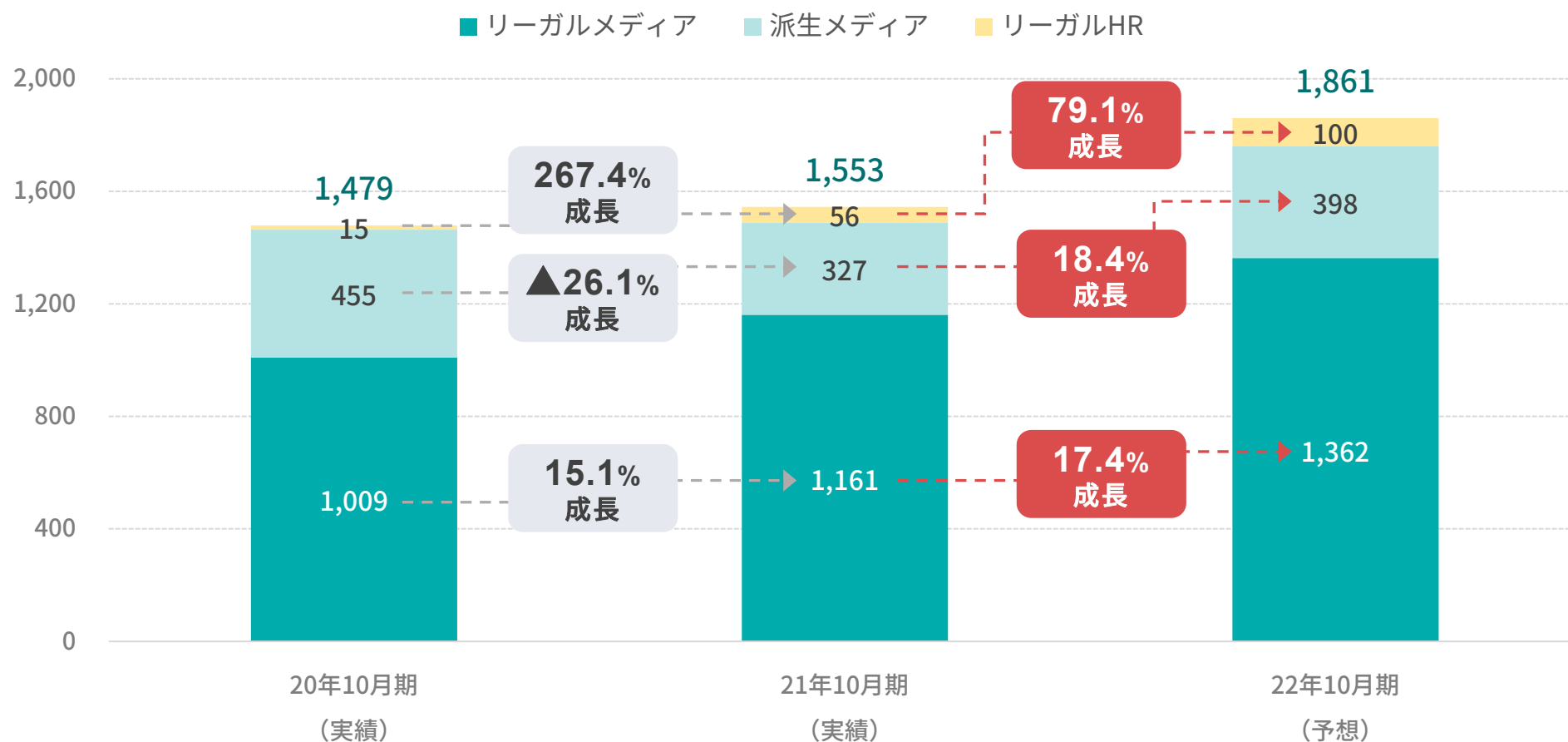


注：1 18年10月期以前は日本基準に準拠した経営成績（但し、旧アシロを吸収合併したことに伴うのれん償却費の影響を調整する為、18年10月期以前はのれん償却費142百万円を足し戻した調整後営業利益及びそれに基づく調整後営業利益率としております）を表示し、19年10月期以降はIFRSに準拠した経営成績を表示しております（19年10月期以降は調整項目は無く、連結損益計算書と一致しております）。尚、19年10月期以降の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりますが、18年10月期以前については、EY新日本有限責任監査法人の当該監査を受けておりません

22年10月期業績予想②

リーガルメディアは年率20%弱の売上成長を見込んでおり、派生メディアはコロナ禍の悪影響からの回復が進み、増収に転じる見込みです。また、リーガルHR事業は2倍近くの成長率を見込んでおります

事業別の売上成長率予想（単位：百万円）



Section

05

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2021 4Q	FY2020 4Q		FY2021 3Q		FY2021 4Q累計	FY2020 4Q累計	
(単位：百万円)	(21/8-21/10)	(20/8-20/10)	YoY	(21/5-21/7)	QoQ	(20/11-21/10)	(19/11-20/10)	YoY
売上収益	431	363	+18.8%	386	+11.5%	1,553	1,479	+5.0%
売上原価	219	176	+24.7%	198	+10.8%	768	770	-0.2%
売上総利益	212	187	+13.3%	189	+12.2%	784	709	+10.6%
売上総利益率	49.2%	51.6%	-2.4pt	48.9%	+0.3pt	50.5%	47.9%	+2.6pt
販管費	117	95	+22.8%	119	-2.1%	426	376	+13.2%
その他の収益／費用	1	2	-65.0%	0	+16.8%	2	▲ 0	-726.2%
営業利益	96	94	+2.2%	70	+36.5%	361	333	+8.5%
営業利益率	22.2%	25.8%	-3.6pt	18.1%	+4.1pt	23.2%	22.5%	+0.7pt
金融収益／費用	▲ 1	▲ 2	-51.7%	▲ 1	-11.3%	▲ 7	▲ 9	-28.2%
税引前利益	95	91	+3.6%	69	+37.3%	354	323	+9.5%
税金費用	36	24	+48.1%	21	+71.6%	126	115	+8.7%
当期利益	59	67	-12.6%	48	+22.4%	229	208	+10.0%
当期利益率	13.6%	18.5%	-4.9pt	12.4%	+1.2pt	14.7%	14.1%	+0.7pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2021 4Q	FY2021 3Q	増減
	(21/10)	(21/7)	
流動資産	1,520	1,398	+122
現預金	1,304	1,204	+100
売掛金	206	185	+21
その他	11	9	+2
非流動資産	1,282	1,289	-7
有形固定資産	25	20	+5
使用権資産	36	44	-8
のれん	1,139	1,139	+0
その他	83	86	-3
資産合計	2,802	2,687	+116
負債	580	522	+58
有利子負債	269	290	-21
リース負債	30	38	-8
その他	280	194	+87
資本合計	2,222	2,164	+58
負債及び資本合計	2,802	2,687	+116

(単位：百万円)	FY2021 4Q	FY2021 3Q	増減
	(21/8-21/10)	(21/5-21/7)	
営業キャッシュフロー	130	24	+106
税引前四半期利益	95	69	+26
減価償却費及び償却費	14	13	+0
法人所得税の支払額	0	▲ 58	+58
その他	22	0	+22
投資キャッシュフロー	▲ 1	▲ 1	+0
有形固定資産の取得	▲ 1	▲ 1	+0
その他	0	0	+0
財務キャッシュフロー	▲ 29	851	-880
借入金の返済による支出	▲ 22	▲ 18	-3
リース負債の返済による支出	▲ 8	▲ 8	-0
株式の発行による収入	0	877	-877
その他	0	0	0
現預金の増減額	100	874	-774
期末現預金残高	1,304	1,204	+100
FCF	128	23	+106

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。