



22年10月期(FY2022)

2Q決算説明資料

2022年6月14日
株式会社アシロ



目次

Section 01 企業概要

Section 02 決算概要／株価と株主還元に関する認識

Section 03 事業ハイライト

Section 04 Topics

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

事業内容	法律事件分野ごとの特化型サイトを運営
主要顧客	法律事務所
主要サービス	<div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> 離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> IT弁護士ナビ 労働問題弁護士ナビ 債務整理ナビ </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> 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 </div>

派生メディア

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
主要顧客	人材紹介会社、探偵事務所
主要サービス	<div style="display: flex; align-items: center; font-size: small;"> ● キャリアズム 浮気調査ナビ 🔍 人探しの窓口 </div>

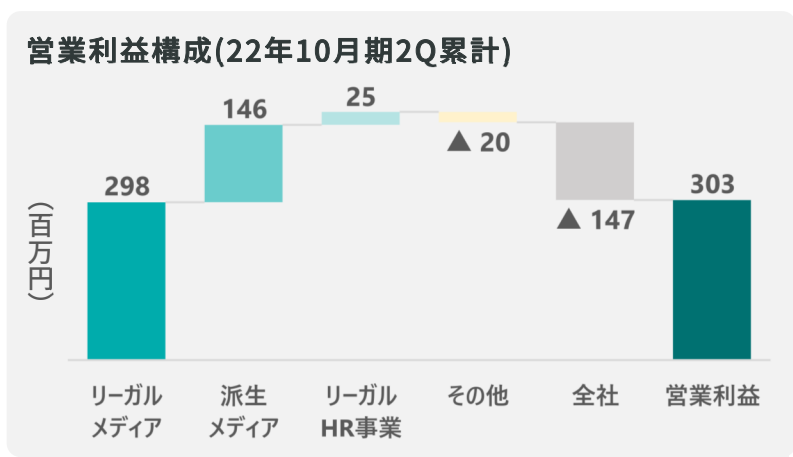
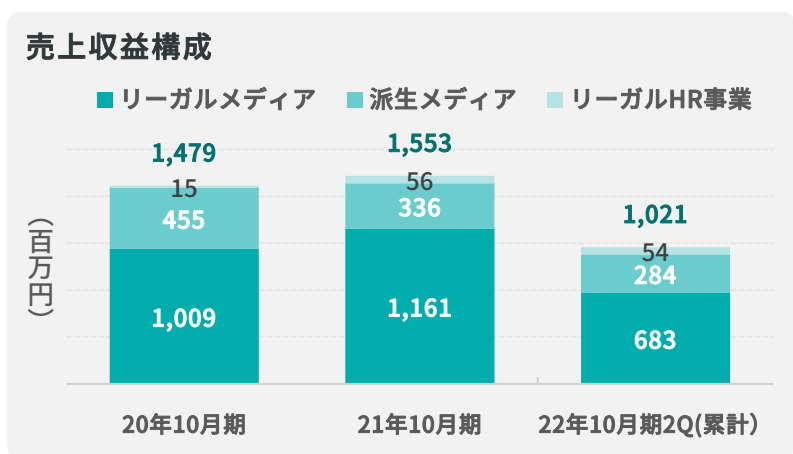
リーガルHR事業

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
主要サービス	NO/LIMIT XEXE

保険事業¹

事業内容	少額短期保険の販売
主要顧客	個人
主要サービス	<div style="display: flex; align-items: center; font-size: small;"> 🌀 ベンナビ 弁護士保険 </div>

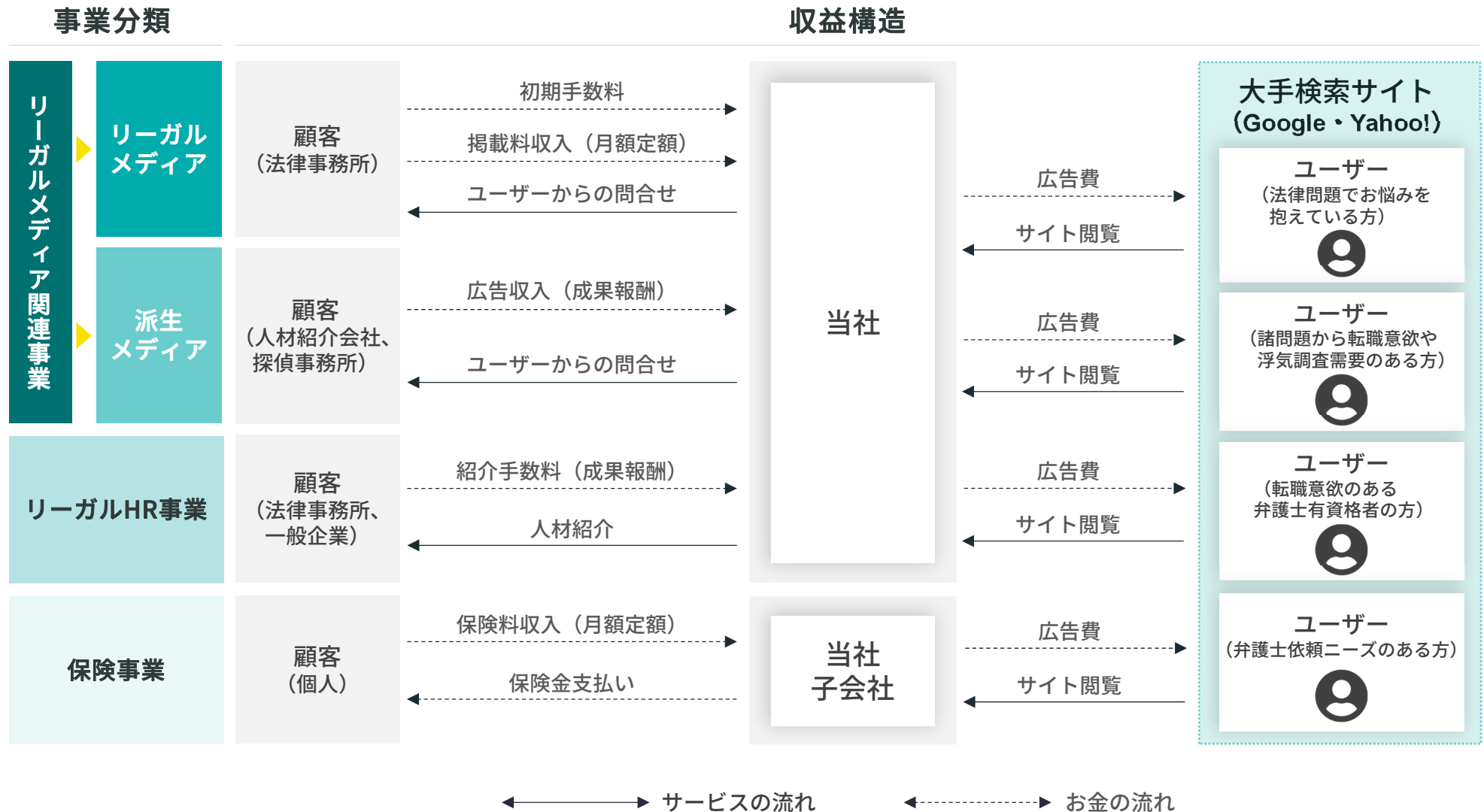
事業構成



注：1 2022年4月28日に株式会社カイラス少額短期保険の株式を追加取得し、連結子会社となりました。
なお、PLの取り込みは主に3Qからとなり、セグメント上は「その他」での計上を予定しております

ビジネスモデル

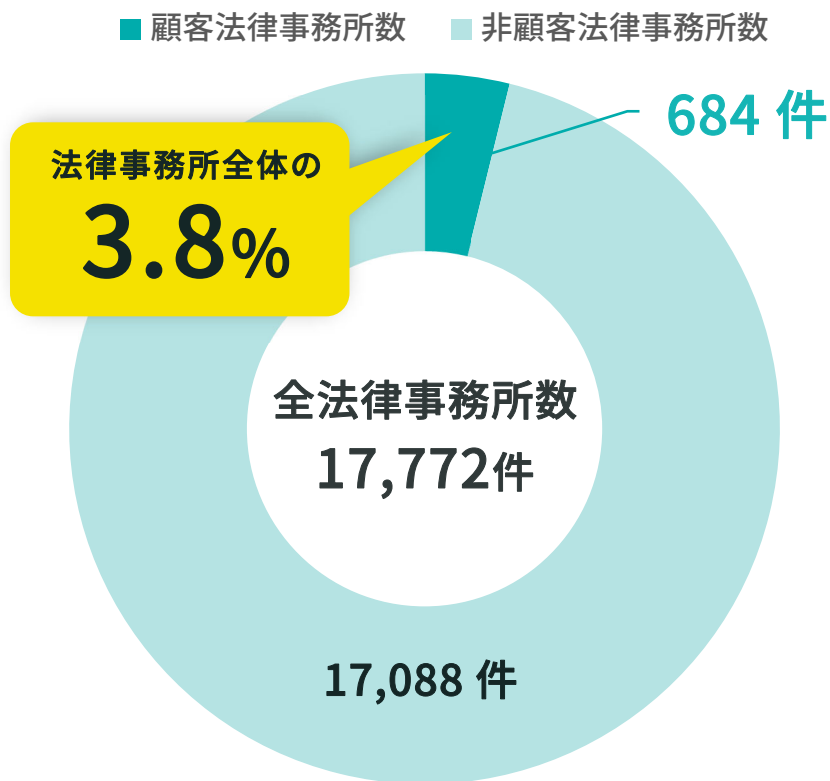
リーガルメディア・保険事業の収益は基本的に月額定額収入で構成されており、ストックでの収益逡増モデルとなっております。また、派生メディア・リーガルHR事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



当社顧客基盤及び市場のポテンシャル¹

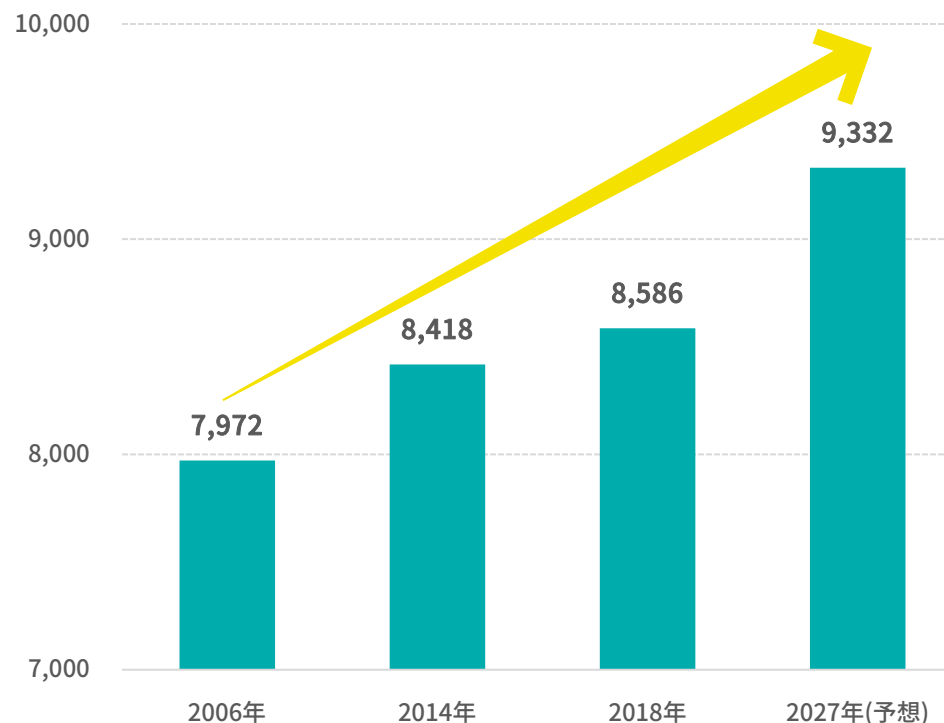
当社は約700件弱の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ3.8%に留まり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

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 2022年6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、2022年4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2021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2021年版」

Section

決算概要／株価と 株主還元に関する認識

株価と株主還元に関するマネジメントの認識

- 当社は、「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」を企業理念としておりますが、上場来、公開価格を下回る株価で推移しており、株主の皆さまにご心配をお掛けしていると認識しております
- 株主還元の原則的な方針としましては、当社は成長過程にあると考えていることから、内部留保を充実させた上で新規事業の早期展開、事業拡大及び事業効率化のために投資を行い、企業価値向上を図ることが、株主様に対する最大の利益還元につながると考えております
- 一方で、中長期的なキャピタルゲインを期待する株主様だけではないとも認識しており、より短期的な株価にも配慮する必要性があると考え、昨年12月に1億円を取得総額とした自己株式取得を公表・実施しております
- 今期の配当について現時点で無配とさせて頂いておりますが、継続保有いただける株主様へのインセンティブとなる、重要な株主還元策と認識しており検討を進めてまいります。具体的には、自己資本比率の充実度合いや、営業利益の水準や予算達成状況といった株主還元に関する一定の基準の策定に向けて検討を進めてまいります

22年10月期 2Q累計(21年11月-22年4月)決算サマリー

FY2022

2Q 累計

3事業がいずれも前年同期比大きく成長し、4割近い増収を達成。新規事業投資にあたる「その他」の費用もこなして、2四半期連続で過去最高の売上収益と営業利益を記録

売上収益：1,021百万円 (YoY 38.8%増)

営業利益：303百万円 (YoY 55.1%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引き続き堅調に成長

売上収益：683百万円 (YoY 23.6%増)

営業利益：298百万円 (YoY 12.4%増)

派生 メディア

転職市場の回復に加えて季節性の好影響もあり、1Qに続いて大幅な増収増益を達成

売上収益：284百万円 (YoY 93.6%増)

営業利益：146百万円 (YoY 260.1%増)

リーガル HR

事業開始3期目であることから母数は小さいものの、大幅な増収となり利益面でも貢献

売上収益：54百万円 (YoY 49.7%増)

営業利益：25百万円 (YoY 502.7%増)

その他

新規事業の検討にあたって費用が発生していることや3Qからの保険収支の連結を踏まえて、2Qから「その他」セグメントを新たに創設（保険収支も「その他」にて計上）

売上収益：0百万円 (YoY 増減無し)

営業利益：▲20百万円 (YoY 20百万円の悪化)

全社

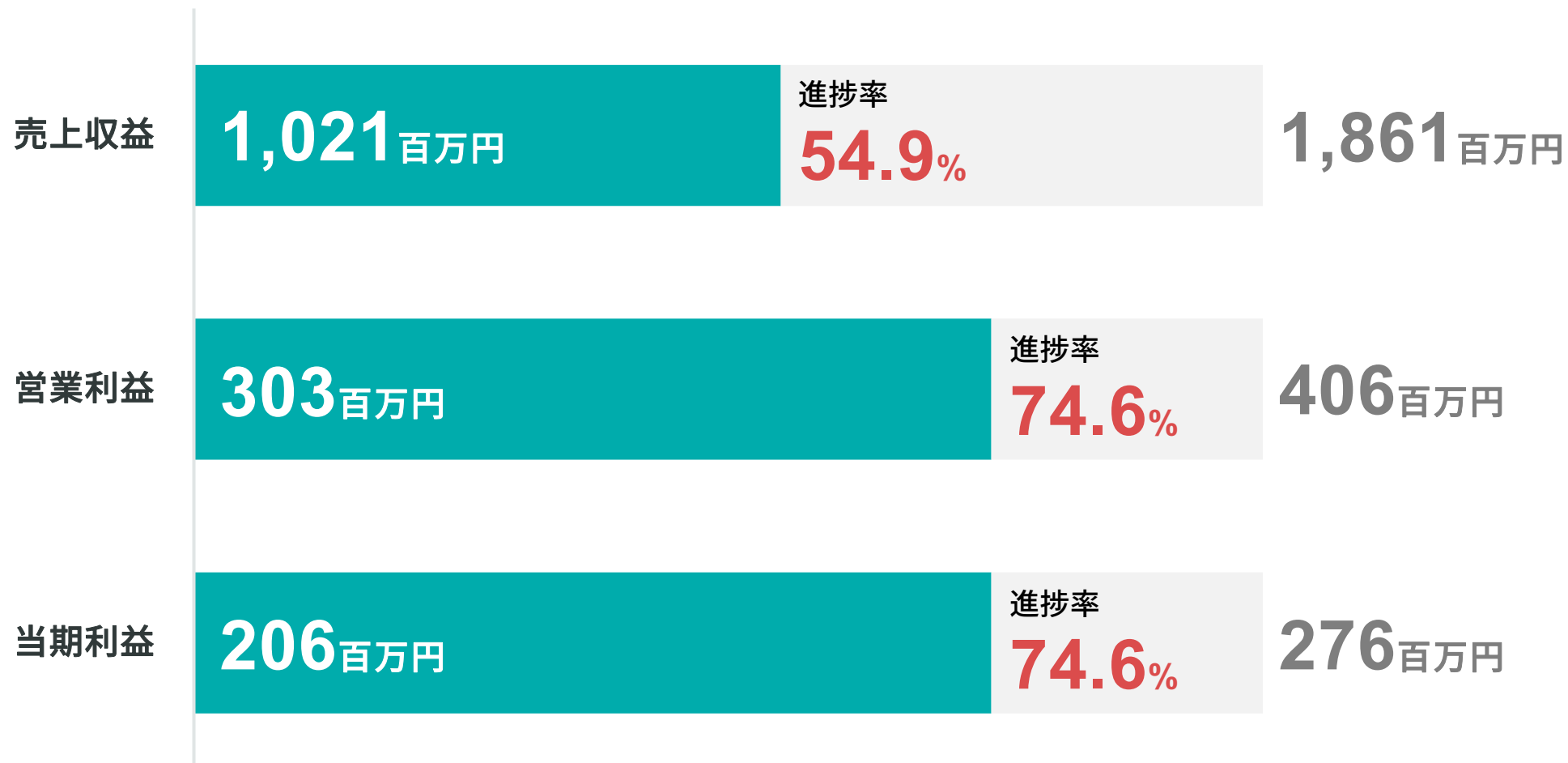
主に外注費用が前期比増加（上場による決算・IRや総会関連費用の増加が主に影響）

営業利益：▲147百万円 (YoY 32百万円の悪化)

22年10月期 2Q累計予算進捗

2Q時点の営業利益は1.9億円の計画に対して実績は3億円となり、特に利益面で高い進捗率を達成いたしました。戦略的な投資を行う可能性があることや、派生メディアが下期は季節性要因の剥落やGoogleアルゴリズムアップデートの影響を受けて若干減速する可能性があること等を踏まえて、現時点では期初予想を維持しております

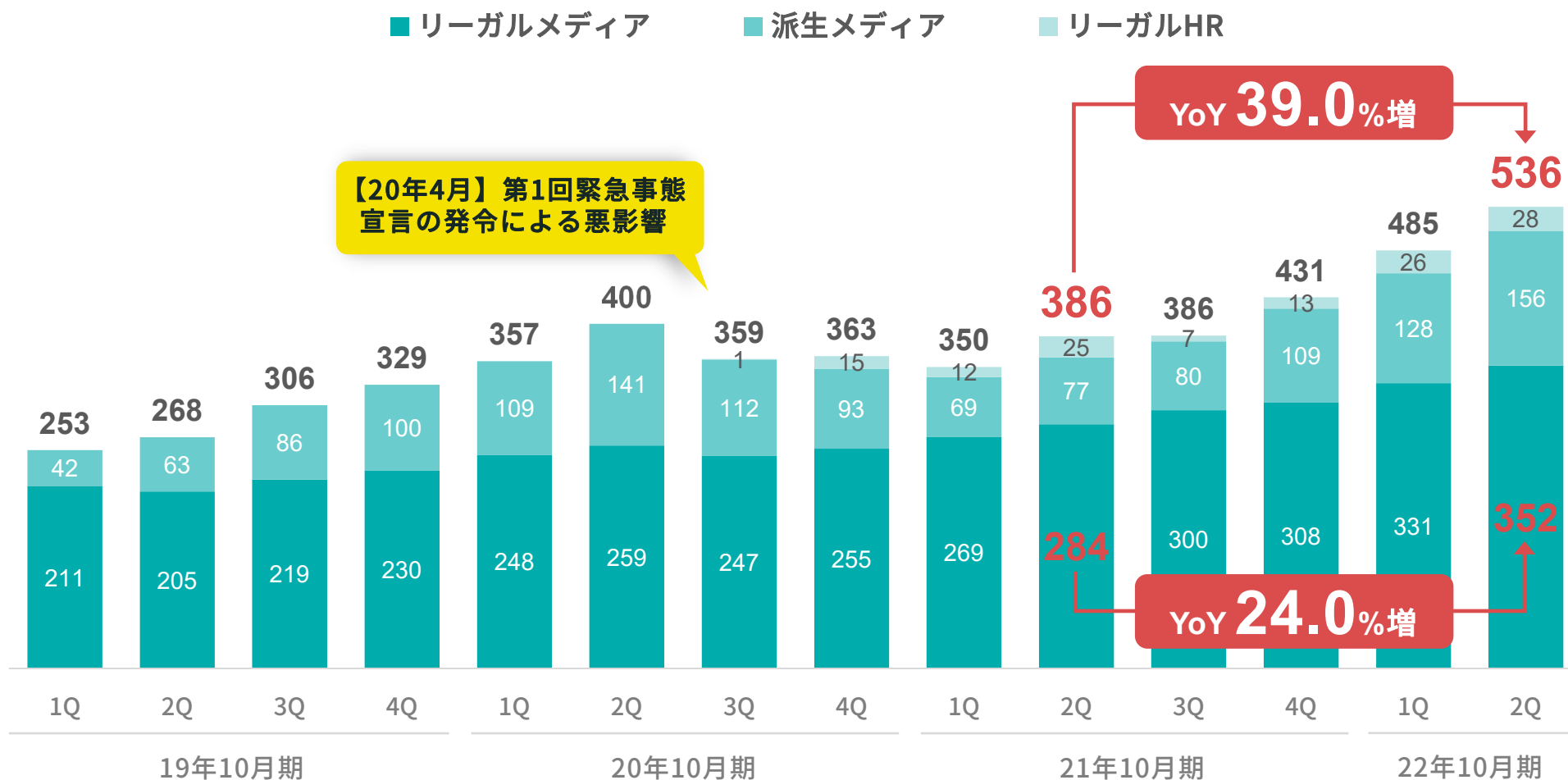
2Q実績と通期予算進捗率



事業別売上収益(四半期推移)

リーガルメディアの持続的な成長に加えて、（2Qは転職が活発な時期であり）派生メディア及びリーガルHR事業が季節要因による好影響を受けたことも影響し、3四半期連続で過去最高の四半期売上を更新しております

事業別売上収益（単位：百万円）

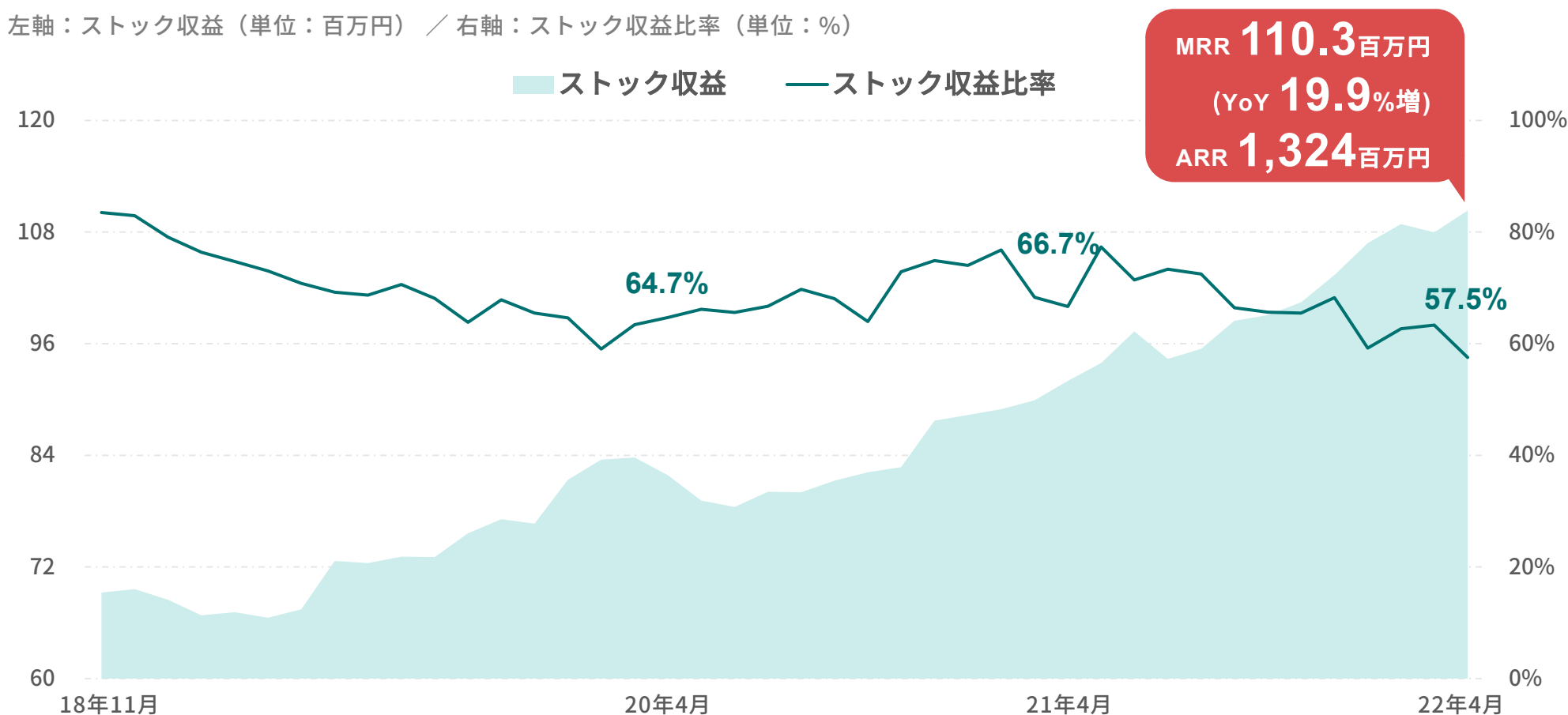


ストック収益¹／ストック収益比率²(月次推移)

22年4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）のMRRはYoY19.9%増と堅調に増加しております。また、ストック収益は全体の売上の約6割を占め、引き続き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：%）



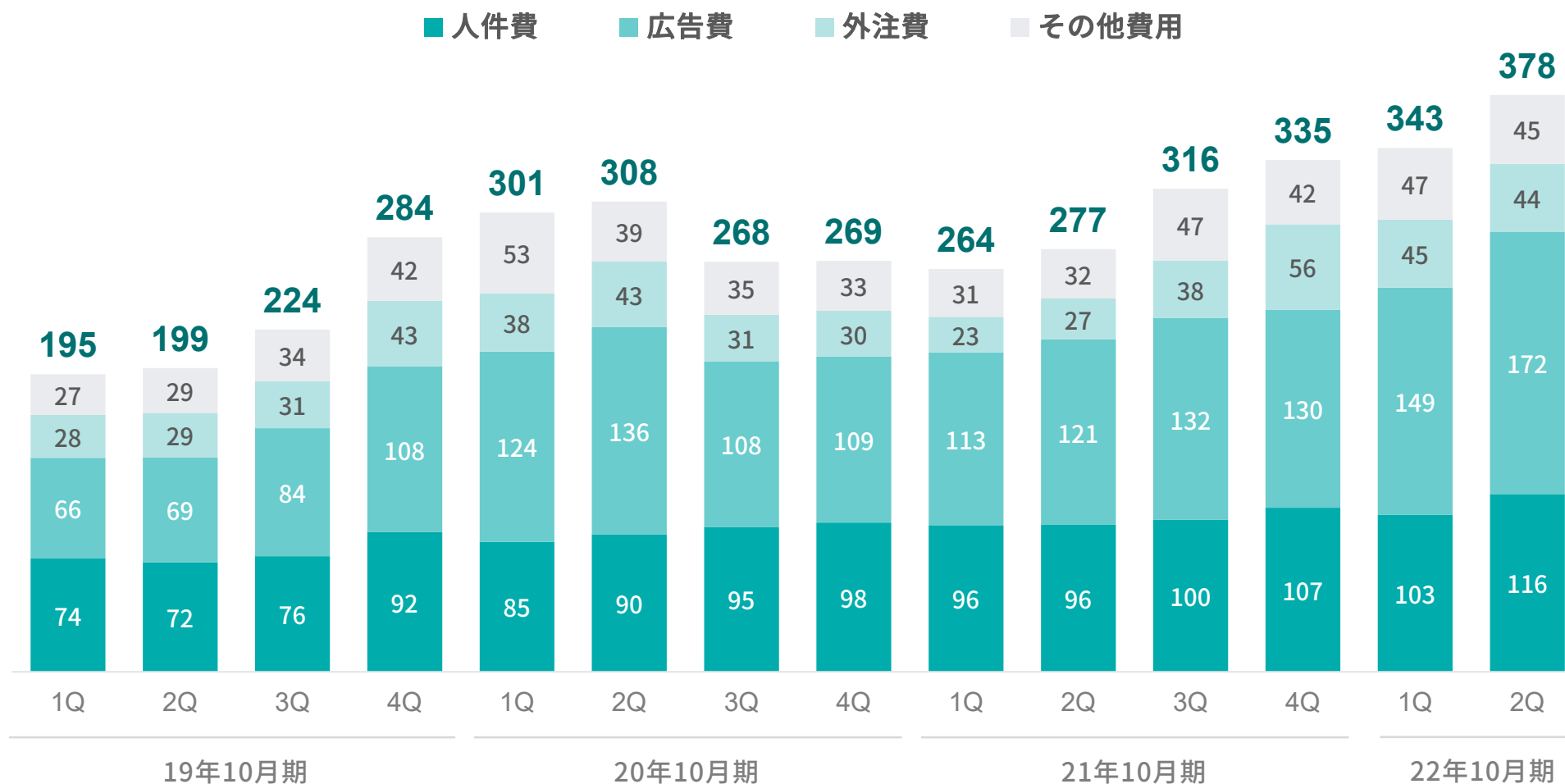
注：1 ストック収益は、解約時点まで月額定額で発生する収益を定義しており、リーガルメディアの掲載料収入をストック収益として集計しております

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)

売上成長に向けた広告費の増加や、事業規模の拡大に伴う人員体制の強化による人件費の増加により、費用総額はQoQで増加いたしました

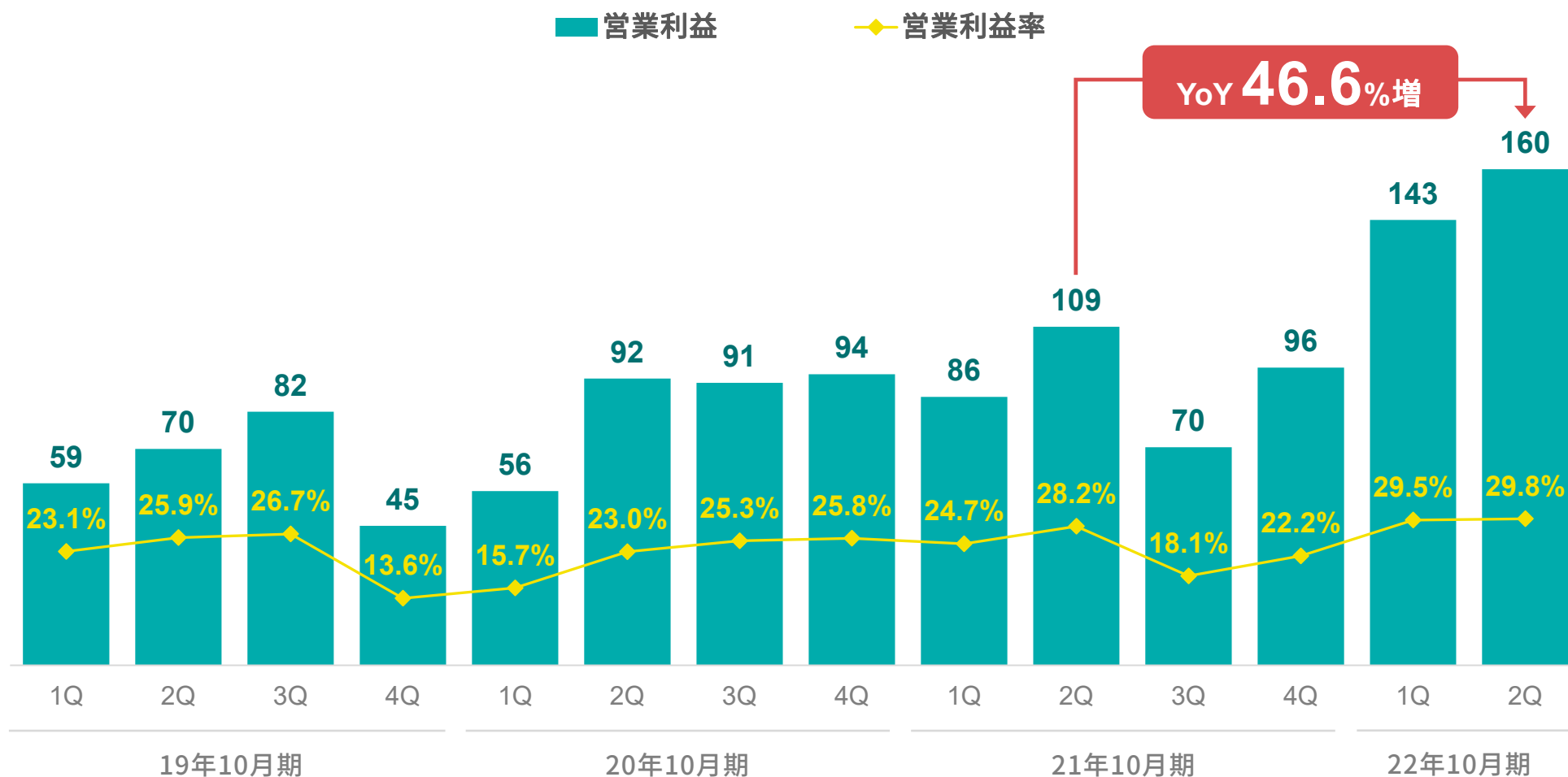
コスト構造 (単位：百万円)



営業利益(四半期推移)

今期2Qの営業利益は前年同期比50%近い増加となり、過去最高の四半期利益を達成しております。営業利益率は1Qとほぼ同水準となり、引き続き高い水準で推移しております

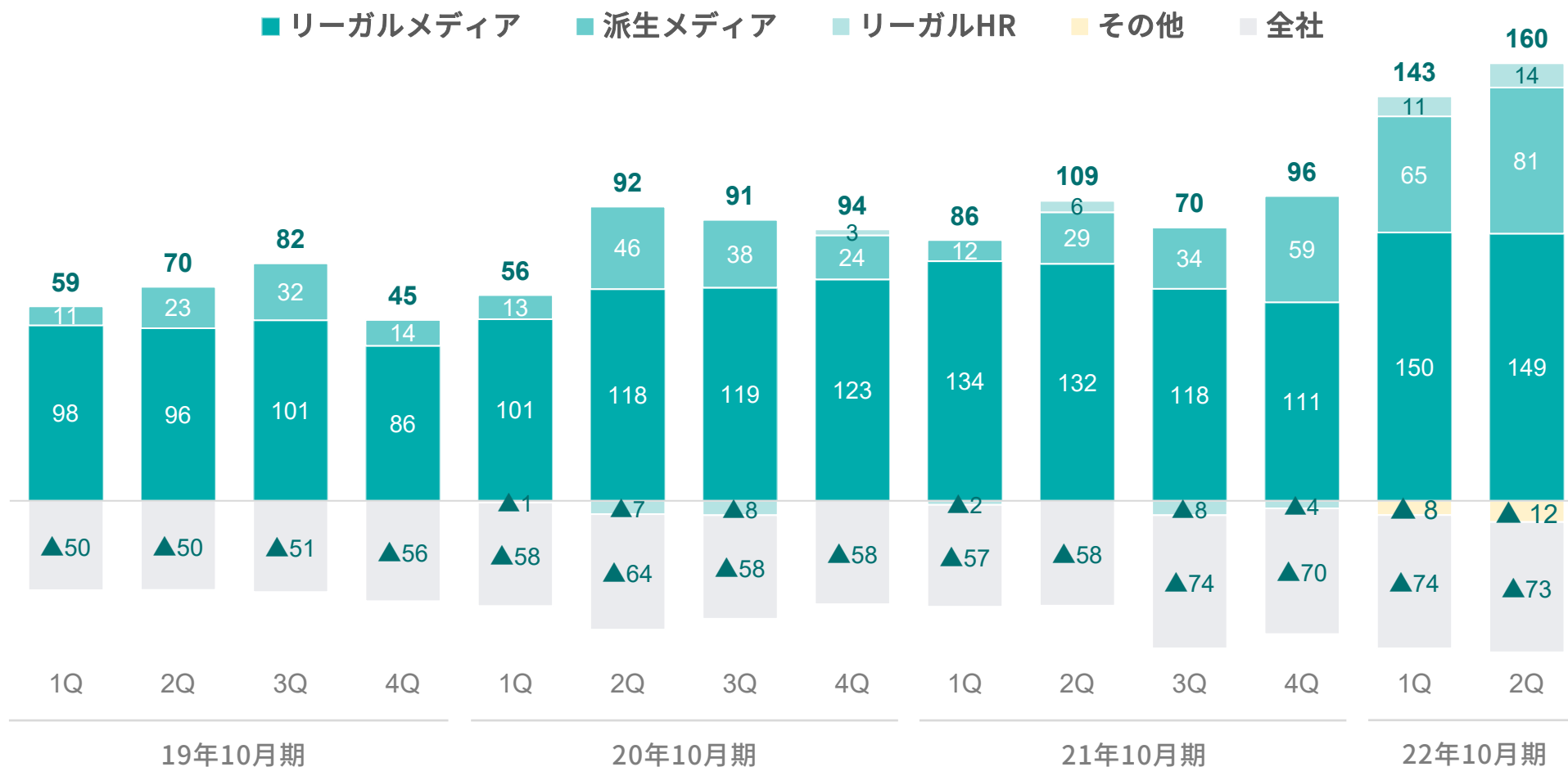
営業利益 (単位：百万円)



事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアで1Qに続いて過去最高水準の営業利益を創出したことに加えて、派生メディア及びリーガルHRの利益成長が貢献し、全体として過去最高の四半期利益を達成しております

事業別営業利益 (単位：百万円)



Section

事業ハイライト

22年10月期 2Q事業ハイライト

リーガルメディア

- 新規獲得が順調に進捗したことなどから、掲載枠数はYoY21.0%増、顧客数はYoY26.0%増と引き続き安定的に成長
- 新ブランド『ベンナビ』の今期中のリリースに向けた準備を進行

派生メディア

- 今期1Qからの経済正常化の流れが継続したことに加えて、2Qにあたる2月～4月は人材の動き（入退社）が活発という季節性の好影響の後押しもあり大幅成長（下期は季節性要因の剥落やGoogleアルゴリズムアップデートの影響により若干減速となる可能性あり）

リーガルHR

- 弁護士に加えて、士業・バックオフィス職種にも取り扱いの幅を広げつつある結果、2Qの新規登録者数は前年同期比3倍近くに増加
- 上記取組みの結果、弁護士以外の士業・バックオフィス職種でも成約実績が発生
- HR領域における、今期中の新規事業立ち上げに向けた準備を進行

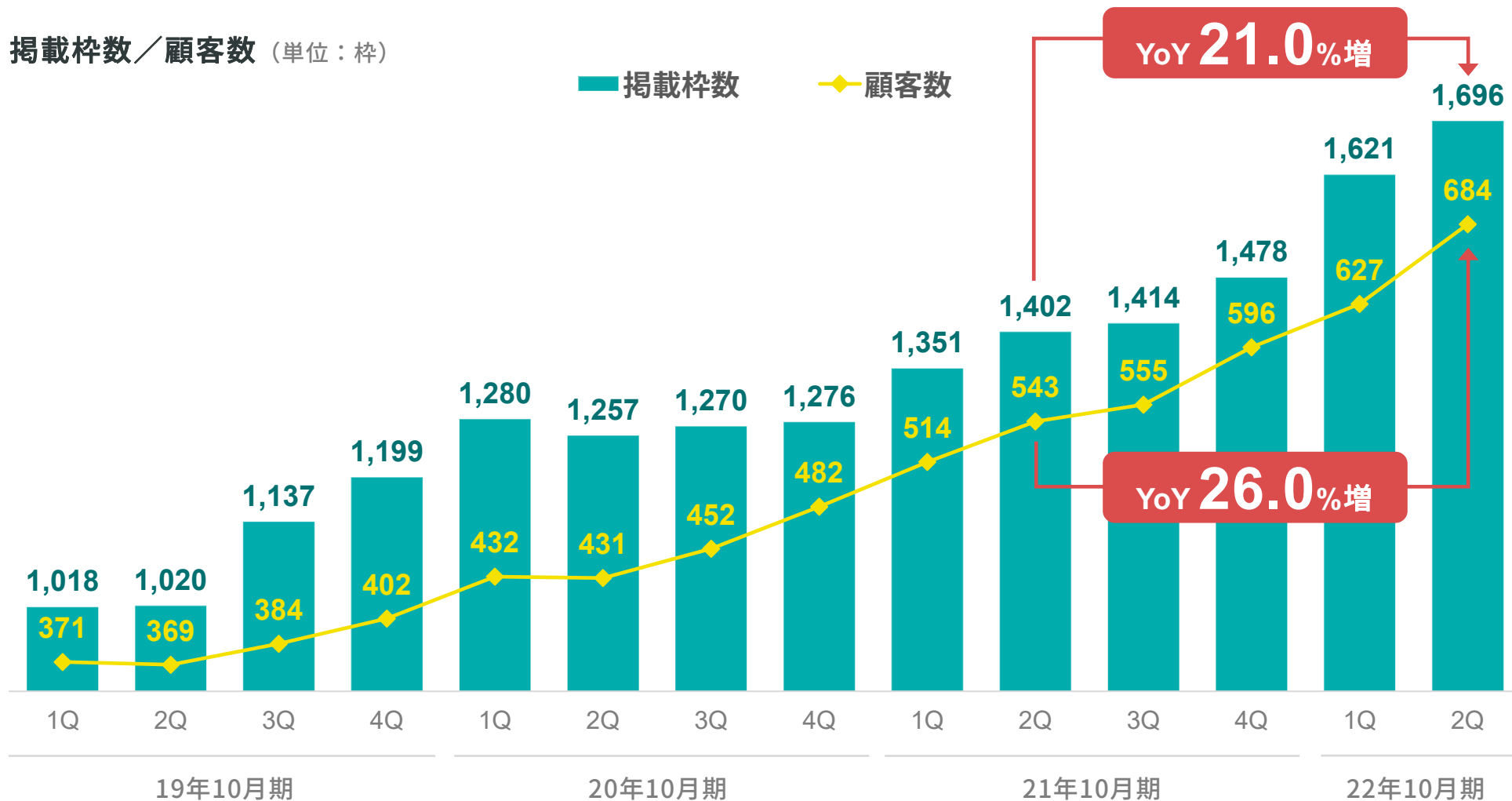
その他

- 新規事業の検討（テストマーケティング）を実施

【リーガルメディア】掲載枠数／顧客数¹

22年4月末時点の掲載枠数は1,696枠、顧客数は684件となり、それぞれYoY20%以上増加いたしました

掲載枠数／顧客数（単位：枠）

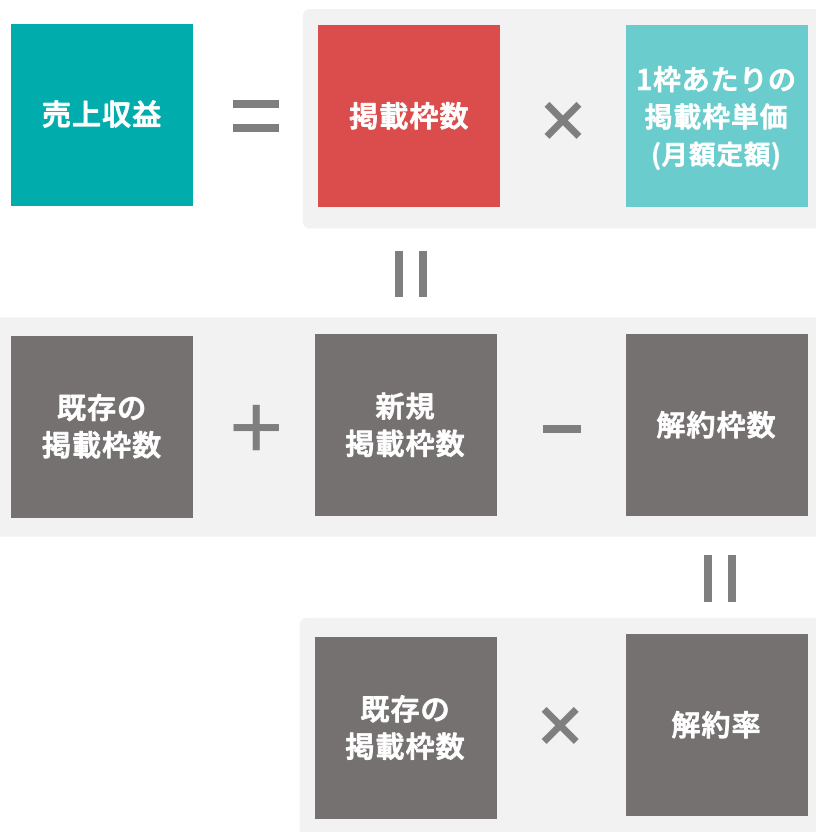


注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

(参考) リーガルメディアの収益モデル

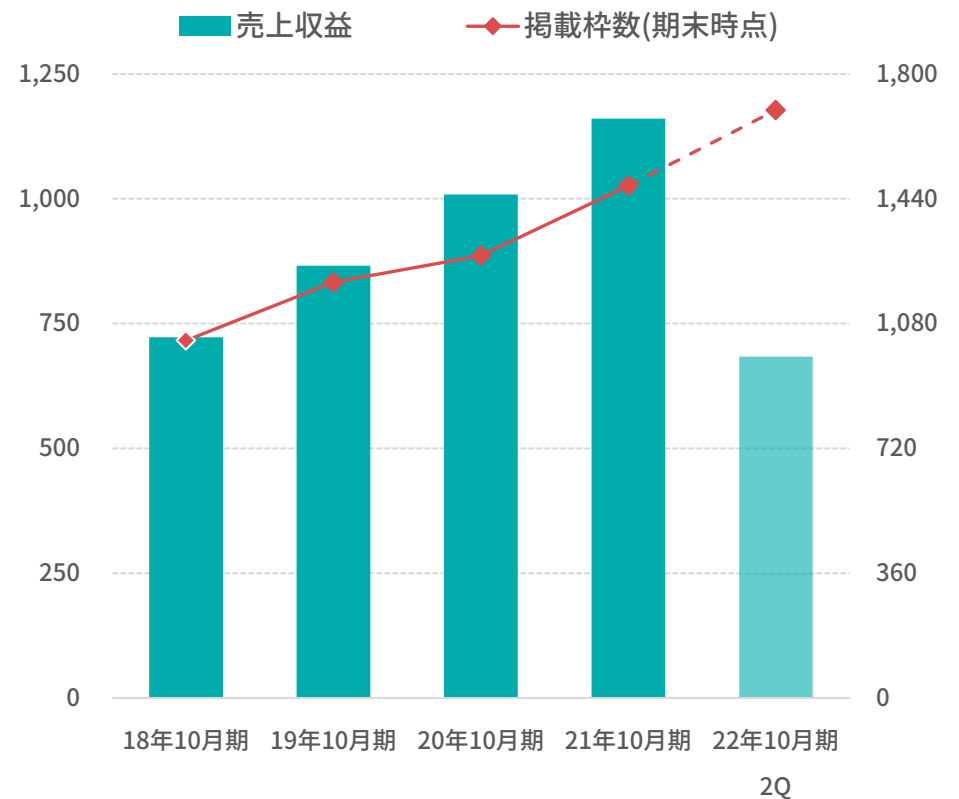
リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸びていきます。掲載枠数はコロナ禍の中でも堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

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)

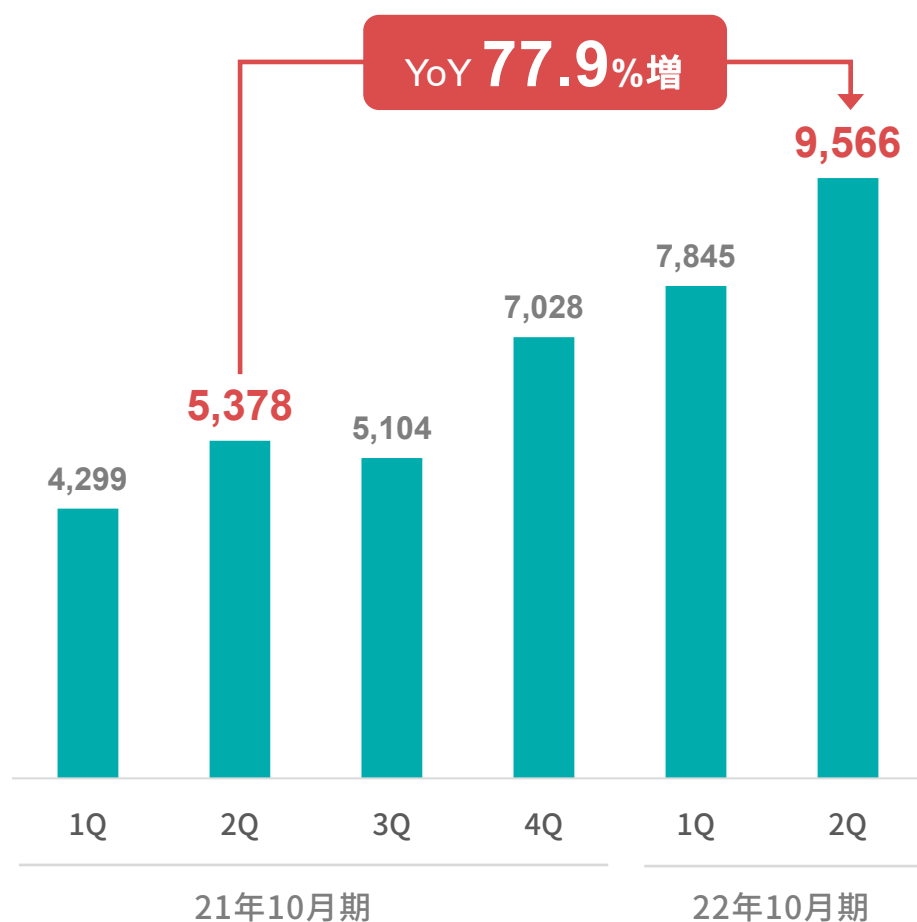


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。
 なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

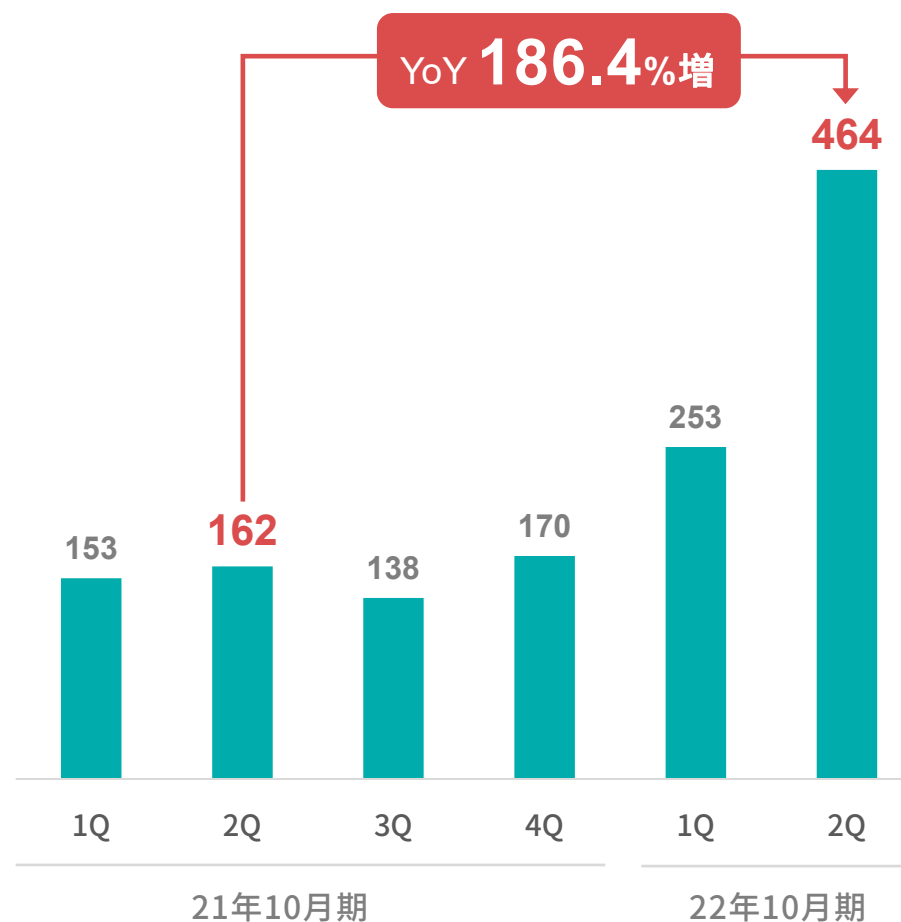
【派生メディア・リーガルHR】 問合せ数及び新規登録者数

派生メディアのKPIとなる問合せ数はYoY77.9%増となりました。また、リーガルHRでは弁護士に加えて、士業・バックオフィス職種に幅を広げつつある結果、新規登録者数がYoY186.4%増と大幅に成長しております

派生メディア 問合せ数 (単位：件)



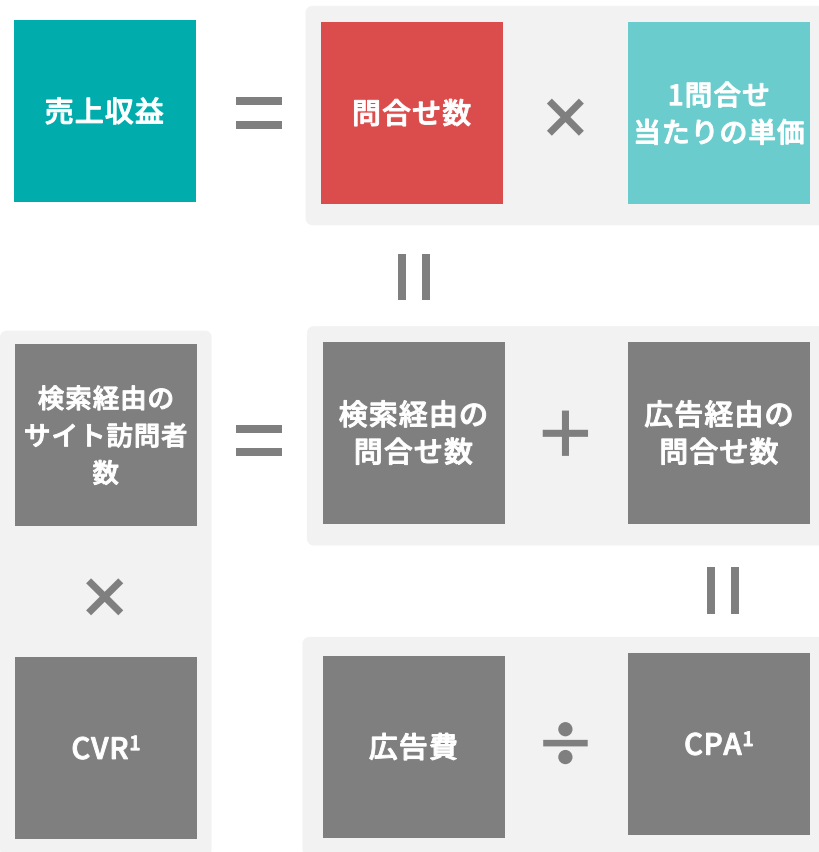
リーガルHR 新規登録者数 (単位：人)



(参考) 派生メディアの収益モデル

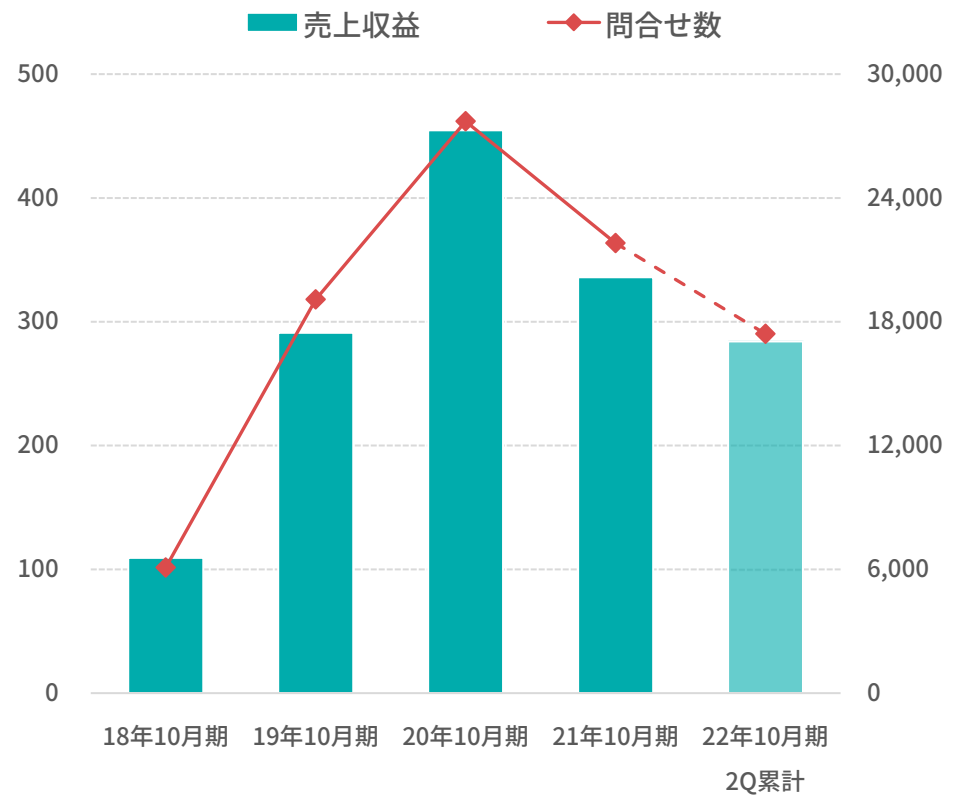
派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。リーガルメディアと比べて外部要因による影響を受けやすく、コロナ禍の悪影響を受けておりましたが、経済正常化に伴って回復・成長が進んでおります

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）



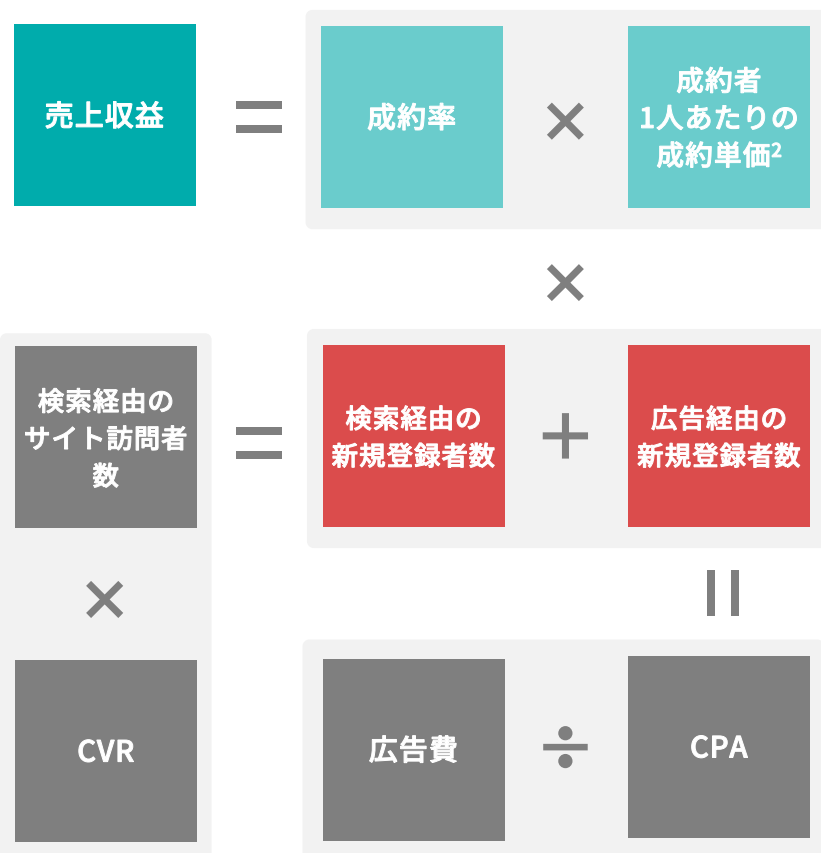
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

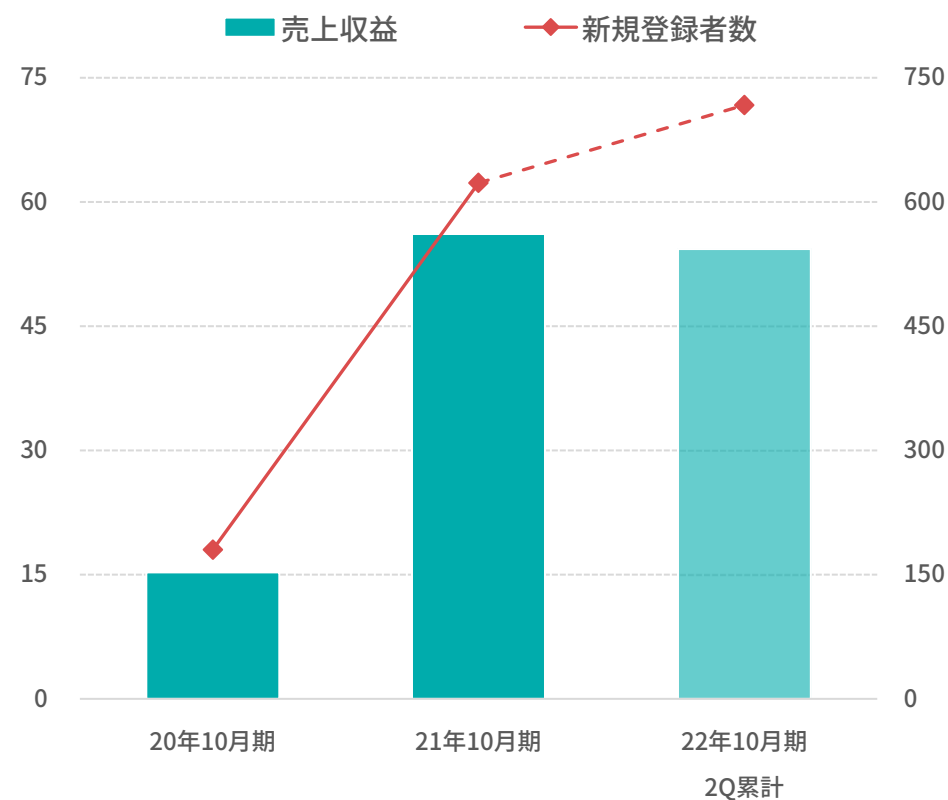
リーガルHR事業は、入社者数（新規登録者数¹×成約率）に応じた成果報酬型の事業となります。顧客基盤を活かした法律事務所への弁護士の人材紹介に加えて、一般企業へ弁護士や社外役員の人材紹介も行っております

収益モデル（リーガルHR事業）



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：人）



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

Section

04 Topics

新採用サイト及びコーポレートメディアサイトのリリース

中長期的な企業価値向上にむけて採用力の強化が重要と認識しており、新卒採用が本格化する今期2Qのタイミングで以下の2サイトをリリースいたしました。採用候補者だけでなく、株主様やその他のステークホルダーに向けても、財務数値には表れない当社の特徴・強みといった情報の発信力を引き続き強化してまいります

新採用サイト



コーポレートメディアサイト



Section

05

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2022 2Q	FY2021 2Q		FY2022 1Q		FY2022 2Q累計	FY2021 2Q累計	
(単位：百万円)	(22/2-22/4)	(21/2-21/4)	YoY	(21/11-22/1)	QoQ	(21/11-22/4)	(20/11-21/4)	YoY
売上収益	536	386	+39.0%	485	+10.5%	1,021	736	+38.8%
売上原価	252	181	+39.3%	219	+14.7%	471	352	+33.9%
売上総利益	284	205	+38.8%	266	+7.0%	550	384	+43.3%
売上総利益率	53.0%	53.1%	-0.1pt	54.8%	-1.7pt	53.9%	52.2%	+1.7pt
販管費	126	97	+30.3%	124	+2.0%	250	190	+31.5%
その他の収益／費用	1	1	+90.9%	1	+22.8%	2	1	+109.2%
営業利益	160	109	+46.6%	143	+11.4%	303	195	+55.1%
営業利益率	29.8%	28.2%	+1.5pt	29.5%	+0.2pt	29.6%	26.5%	+3.1pt
金融収益／費用	▲ 1	▲ 2	-34.8%	▲ 1	+20.7%	▲ 2	▲ 4	-46.3%
税引前利益	158	107	+48.1%	142	+11.3%	300	191	+57.4%
税金費用	50	36	+37.1%	45	+11.8%	95	69	+38.1%
四半期利益	108	70	+53.7%	97	+11.1%	206	122	+68.3%
四半期利益率	20.2%	18.3%	+1.9pt	20.1%	+0.1pt	20.1%	16.6%	+3.5pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2022 2Q	FY2022 1Q	増減
	(22/4)	(22/1)	
流動資産	1,854	1,465	+388
現預金	1,556	1,204	+352
売掛金	283	250	+34
その他	14	11	+2
非流動資産	1,480	1,279	+201
有形固定資産	17	20	-4
使用権資産	19	27	-8
のれん	1,302	1,139	+163
その他	142	92	+49
資産合計	3,333	2,744	+589
負債	981	512	+469
有利子負債	575	245	+331
リース負債	15	23	-8
その他	390	244	+146
資本合計	2,353	2,232	+120
負債及び資本合計	3,333	2,744	+589

(単位：百万円)	FY2022 2Q	FY2022 1Q	増減
	(22/2-22/4)	(21/11-22/1)	
営業キャッシュフロー	213	33	+181
税引前四半期利益	158	142	+16
減価償却費及び償却費	15	15	+0
法人所得税の支払額	0	▲ 65	+65
その他	40	▲ 60	+100
投資キャッシュフロー	▲ 183	0	-184
有形固定資産の取得	▲ 1	▲ 1	-1
子会社の取得	▲ 114	0	-114
その他	▲ 68	1	-69
財務キャッシュフロー	322	▲ 133	+455
社債の発行	344	0	+344
自己株式の取得	0	▲ 101	+101
その他	▲ 22	▲ 33	+11
現預金の増減額	352	▲ 100	+452
期末現預金残高	1,556	1,204	+352
FCF	30	33	-3

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。