



23年10月期（FY2023）

1Q決算説明資料

Section
01

企業概要

Section
02

決算概要

Section
03

事業ハイライト

Section
04

Topics

Section
05

Appendix

Section

01

企業概要

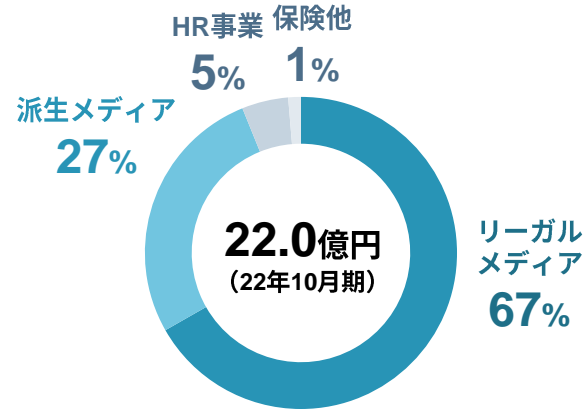
事業内容

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が主要事業となっております

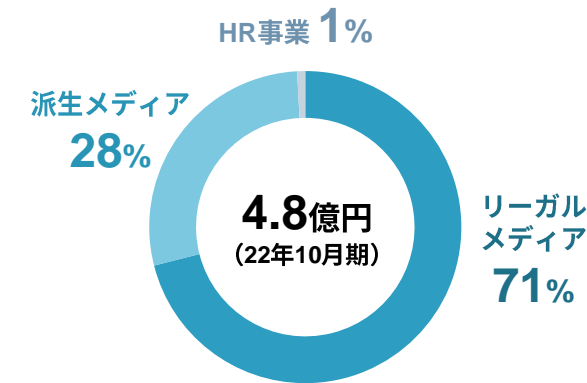
事業分類

	事業内容	主要顧客	主要サービス
リーガルメディア関連事業	リーガルメディア (2012年開始)	法律事務所	離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ 債務整理ナビ 労働問題弁護士ナビ 債権回収弁護士ナビ 交通事故弁護士ナビ 企業法務弁護士ナビ Renewal ベンナビ IT
	派生メディア (2014年開始)	人材紹介会社、 探偵事務所	キャリアズム 浮気調査ナビ 人探しの窓口
HR事業 (2020年開始)	人材紹介事業 (弁護士、公認会計士、 管理部門職種等の人材紹介)	士業事務所、 一般企業	NO/LIMIT XEXE Hi Standard BEET DIRECT BEET AGENT
保険事業 ¹ (2022年開始)	少額短期保険 (弁護士費用保険) の販売	個人	ベンナビ 弁護士保険

売上収益構成比



営業利益構成比²

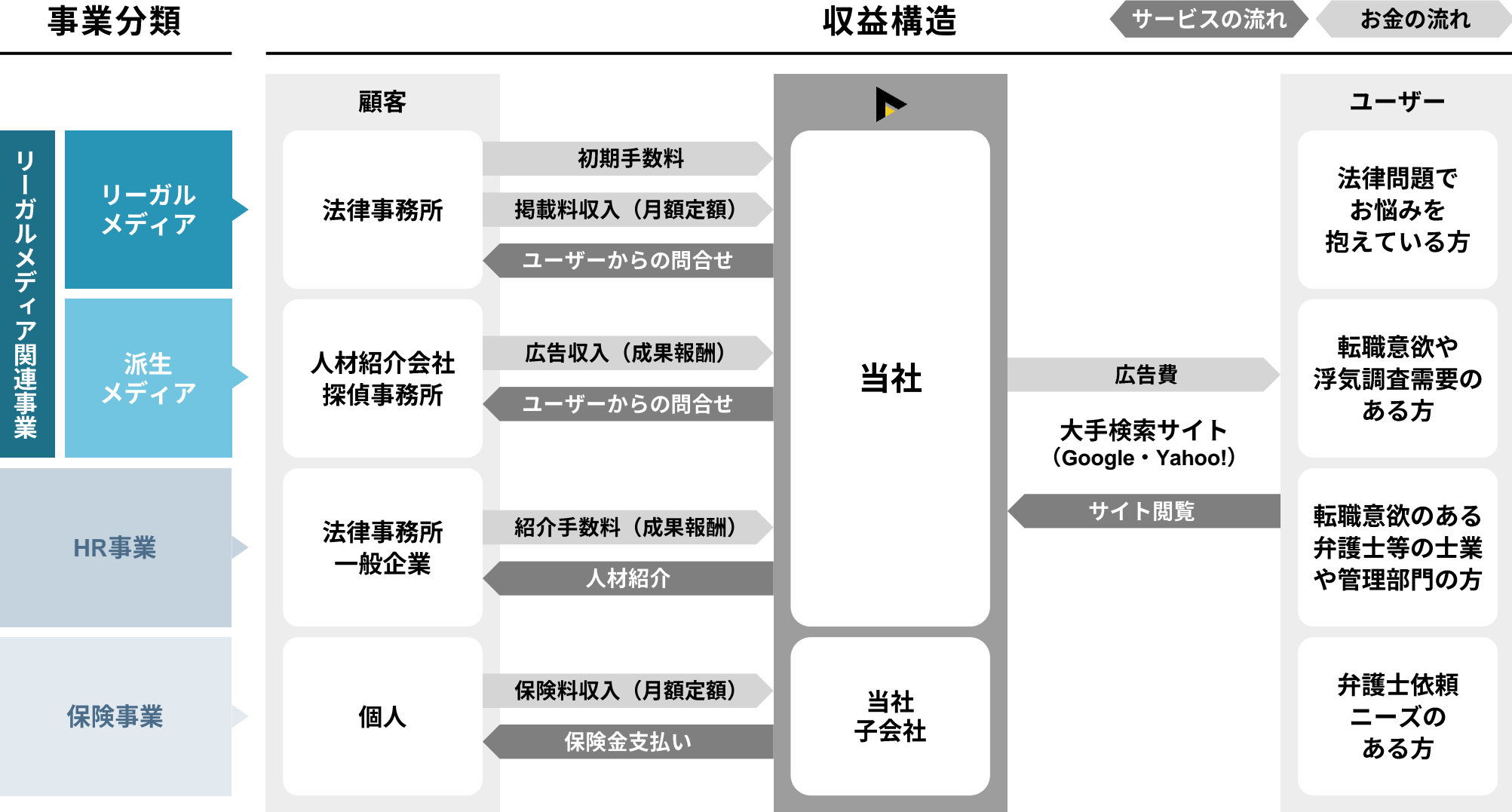


注：1 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイルス少額短期保険）の株式を追加取得し、連結子会社化いたしました。PLの取り込みは22年10月期3Qからとなっております

注：2 営業利益がマイナスである保険事業などの部門はゼロとして構成比を算出しております

ビジネスモデル

リーガルメディアと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、ストック型のビジネスモデルとなっております。一方、派生メディア・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



Section 02

決算概要

23年10月期 1Q(22年11月-23年1月) 決算サマリー

売上はYoY40%超の成長率となり、目安としている30%成長を上回り順調に成長しております。最短での売上収益100億円を目指す上で、今期を「成長投資期間」と位置づけて投資を積極化していることにより、営業利益はYoY減益となっておりますが、対予算比では売上が超過しつつコストは予算通りとなり、予算を上回る利益を創出しております

(単位：百万円)	23年10月期 1Q	22年10月期 1Q	YoY	22年10月期 4Q	QoQ
売上収益	687	485	41.5%	613	11.9%
営業利益	79	143	▲44.7%	63	25.1%
営業利益率(%)	11.5	29.5	▲17.9pt	10.3	1.3pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	45	97	▲54.3%	61	▲27.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	6.5	20.1	▲13.6pt	10.0	▲3.5%
従業員数(名) [※]	60(9)	49(6)	22.4%	57(9)	5.3%

注：1 臨時雇用者数は、会計期間の平均雇用人員（労働時間を1日8時間で換算）を（）外数で記載しております。YoY、QoQの増加率は臨時雇用者数を含まない数値を記載しております

23年10月期 1Q事業別サマリー

全事業がYoY増収となり、全体の売上収益は40%を超える成長率を達成いたしました。中長期的な成長に向けた投資を進めているものの、営業利益はYoY44.6%の減益に留まり、1Q予算を上回る営業利益を創出しております。なお、リーガルメディアのブランディングに係る投資は2Q以降を見込んでおります

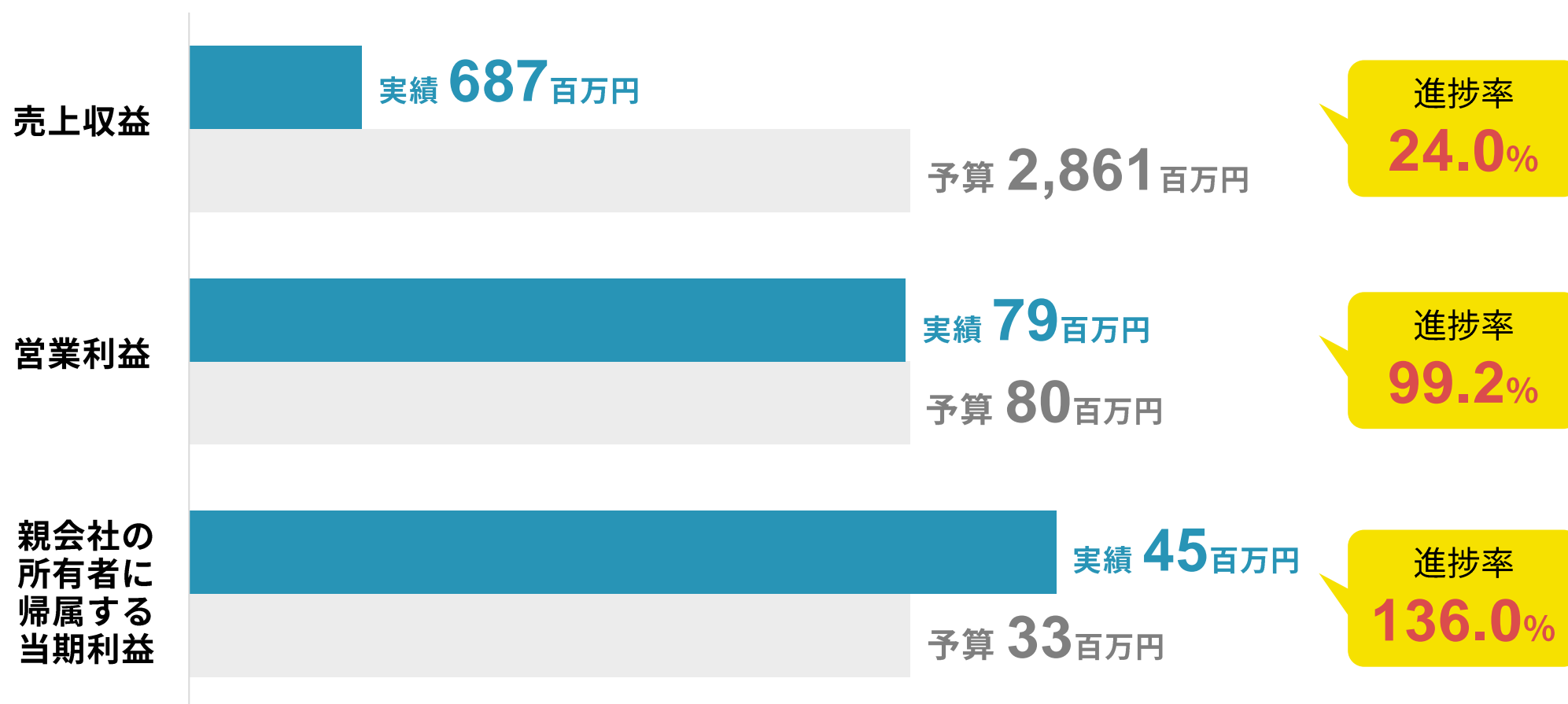
FY2023 1Q 業績	全事業が成長したことで、YoY40%を超える増収を達成。中長期的な成長に向けた投資を進めているものの、増収効果もあり営業利益はYoY44.6%の減益に留まる 売上収益：687百万円 (YoY 41.5%増) 営業利益：79百万円 (YoY 44.7%減)
リーガル メディア	掲載枠数及びストック収益の増加により、売上収益は30%成長を達成し、利益面も成長 売上収益：435百万円 (YoY 31.4%増) 営業利益：176百万円 (YoY 17.6%増)
派生 メディア	大幅な増収となった一方、新規メディア立ち上げに向けた投資により営業利益は減益 売上収益：206百万円 (YoY 61.3%増) 営業利益：51百万円 (YoY 20.7%減)
HR事業	売上収益は着実に成長。事業拡大に向けた投資を進めていることで営業利益は減益 売上収益：30百万円 (YoY 14.3%増) 営業利益：▲24百万円 (YoY 36百万円の悪化)
保険他¹	前期3Qから保険子会社のPL連結を開始。投資フェーズにあることから現時点では赤字 売上収益：15百万円 (YoY 15百万円の増加) 営業利益：▲33百万円 (YoY 33百万円の悪化)
全社	企業規模拡大に伴って人件費やその他費用（オフィス賃借料等）が増加 営業利益：▲91百万円 (YoY 17百万円の悪化)

注：1 保険事業及びその他部門の数値を集計しております

23年10月期 1Q予算進捗

売上収益の1Q実績は予算を上回り、主要事業はストック収益であることもあり、通期予算達成にむけて好調な進捗率となっております。売上が予算超過しコストは予算通りとなったことで、利益面では通期予算をほぼ達成いたしました

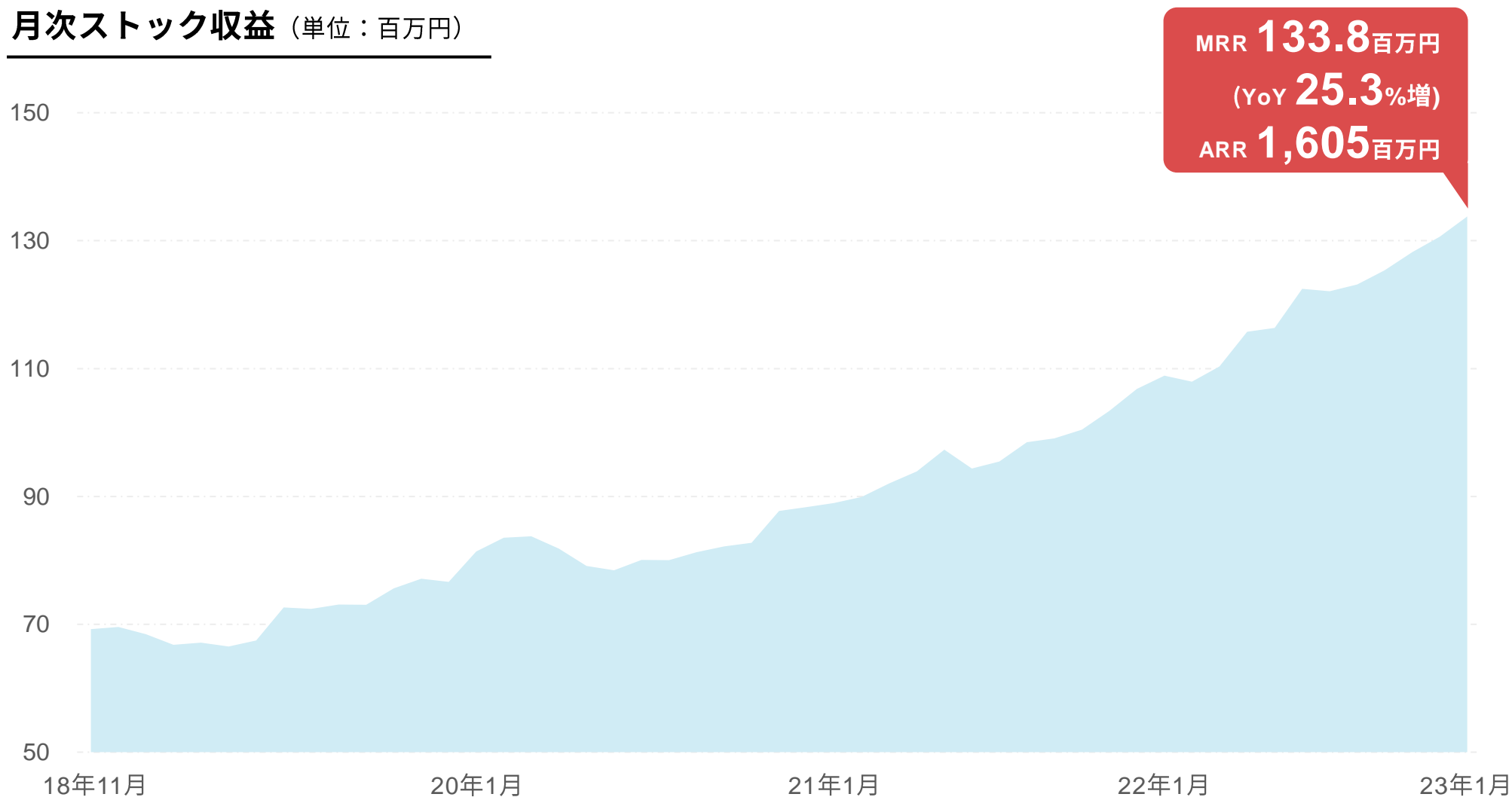
通期実績と通期予算進捗率



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

23年1月の月次ストック収益（リーガルメディアの掲載料収入と保険事業の保険料収入）のMRRはYoY25.3%増と堅調に増加し、ARRは16億円に到達しております

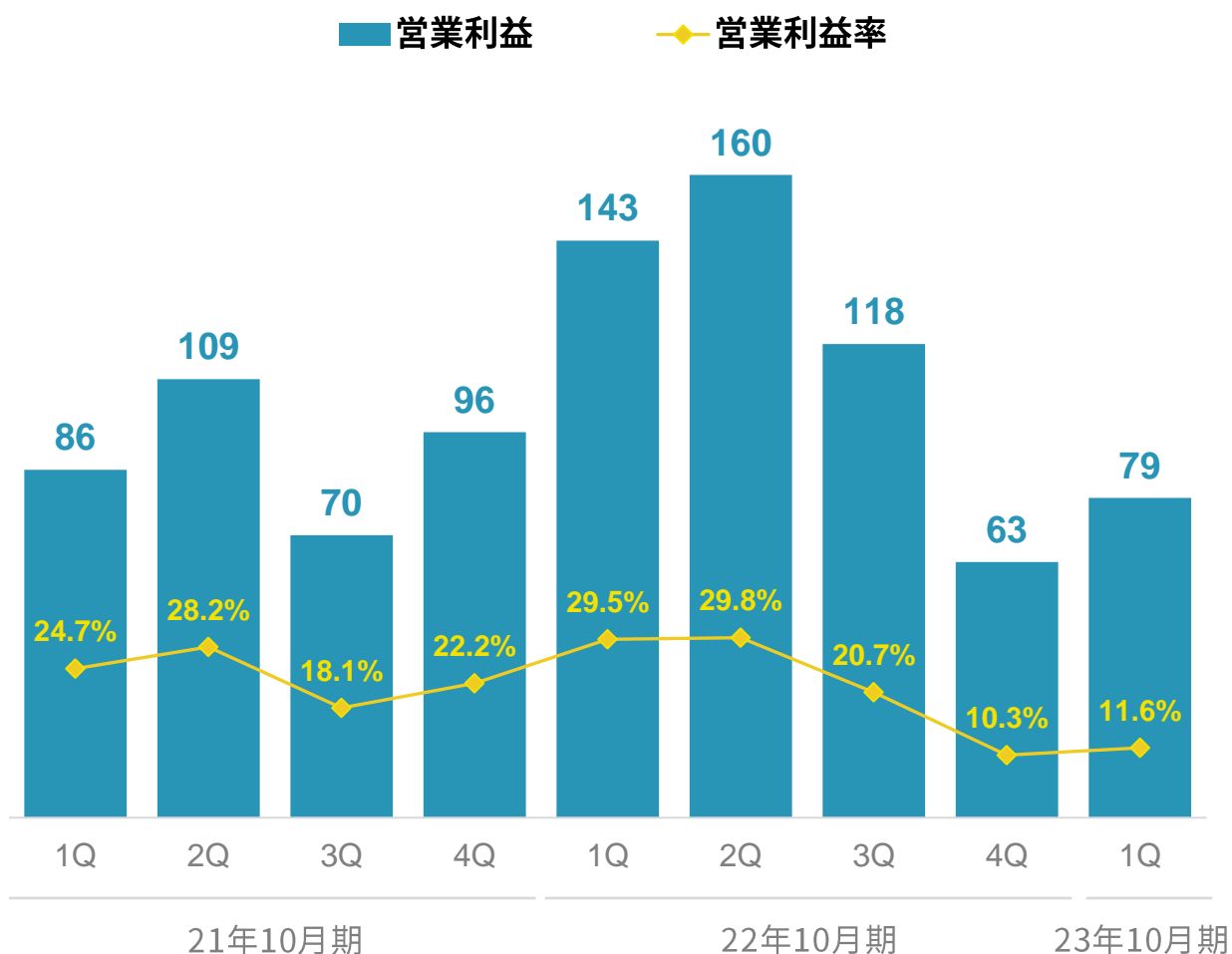
月次ストック収益（単位：百万円）



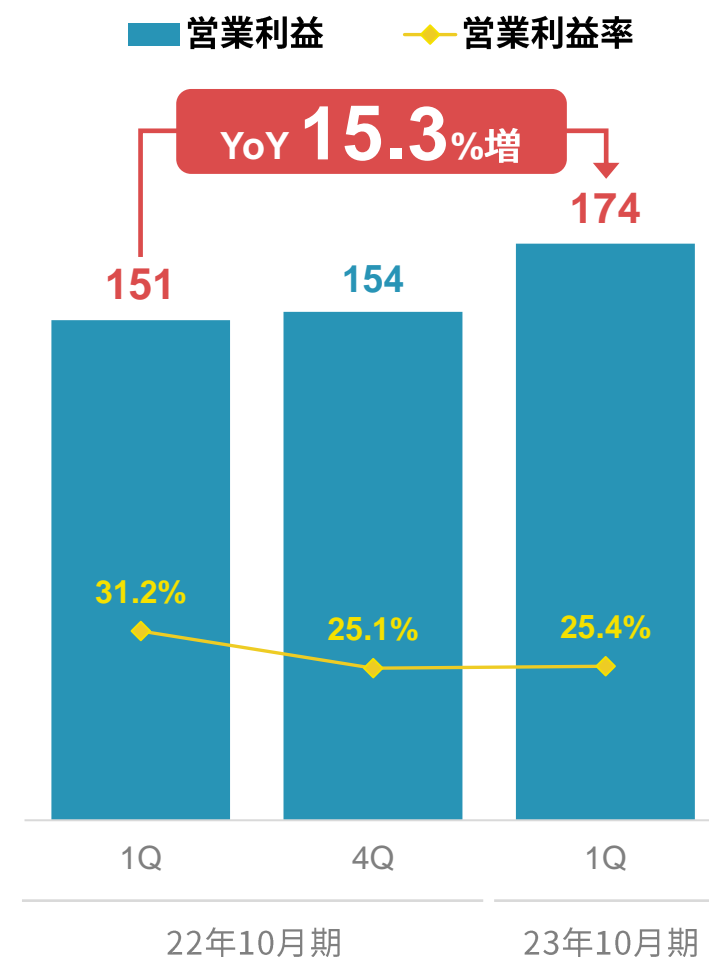
営業利益(四半期推移)

1Qの営業利益は79百万円、営業利益率は11.6%となりました。なお、投資額を除いた営業利益については、前期3Qからの保険子会社の連結開始によるコスト増を吸収しつつ、YoY15.3%の増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



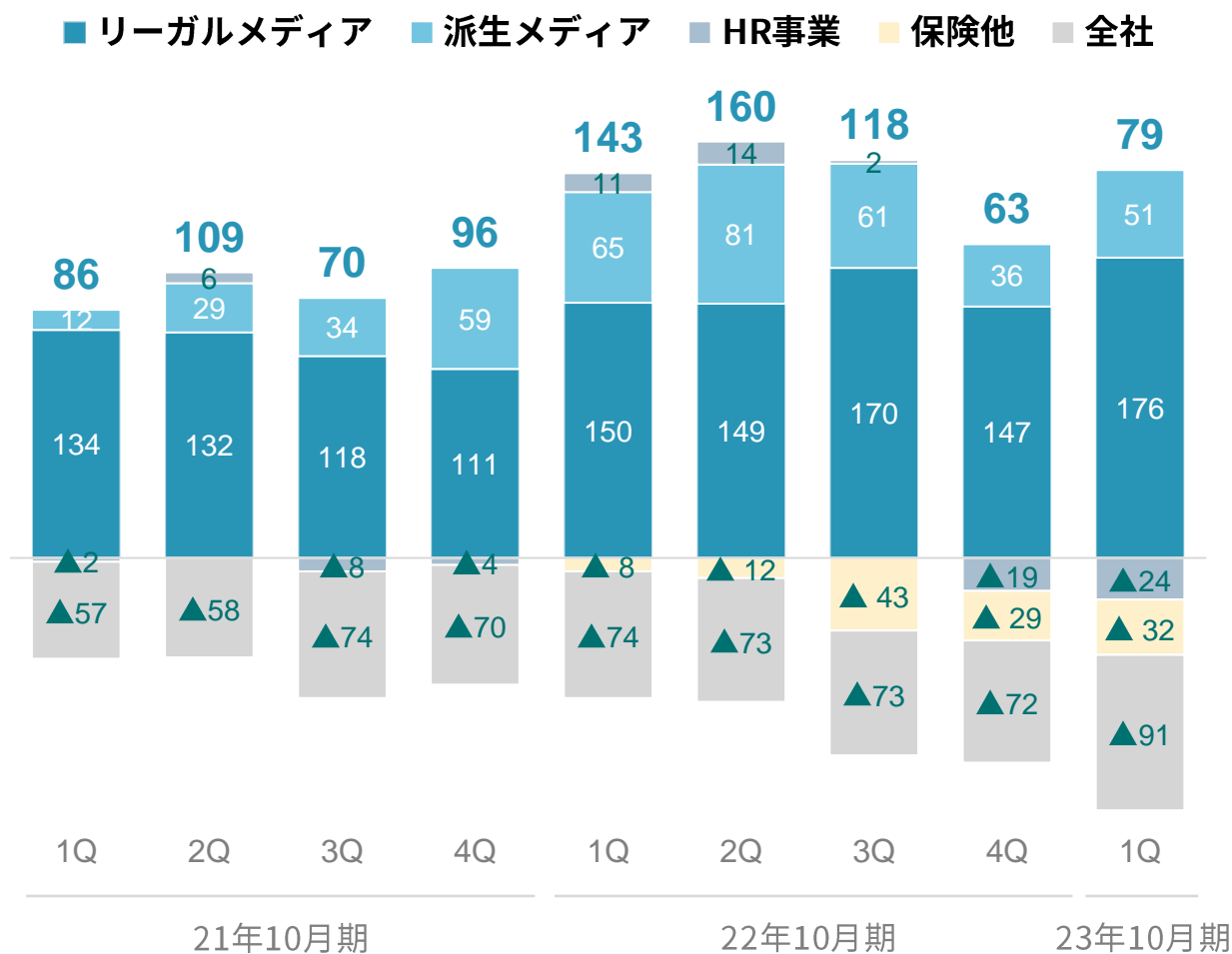
投資額を除いた営業利益 (単位：百万円)



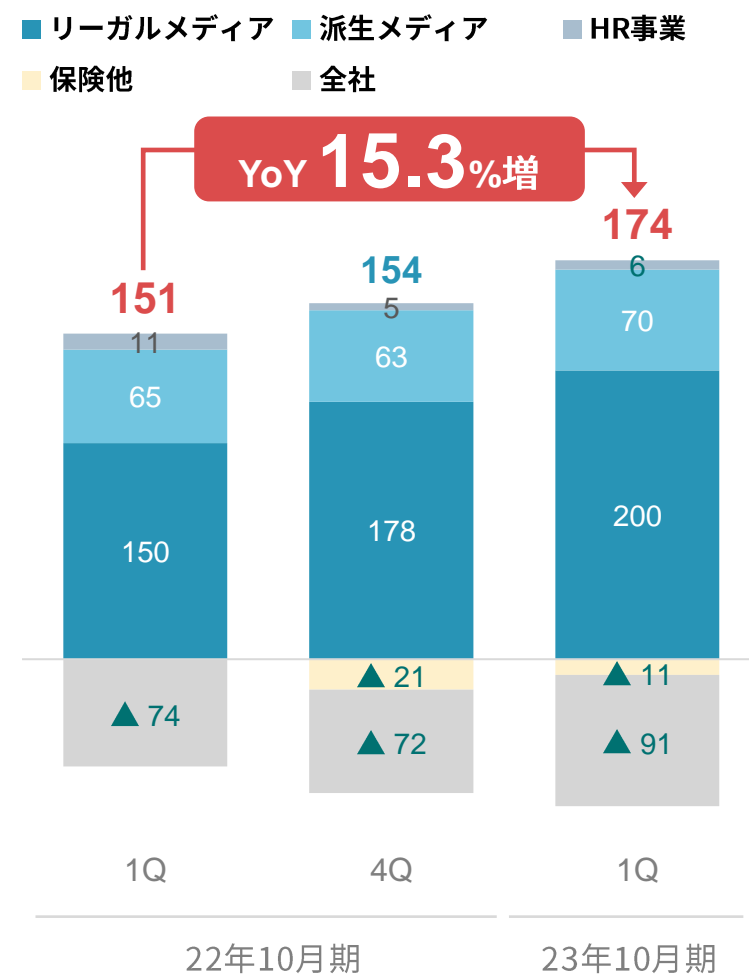
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)

積極的な投資により今期1Qの営業利益はYoY減益となっておりますが、主要2事業（リーガルメディアと派生メディア）合算の今期1Qの営業利益は227百万円となり、投資額を吸収しつつ前期1Qの営業利益214百万円を上回っております

事業別営業利益（単位：百万円）



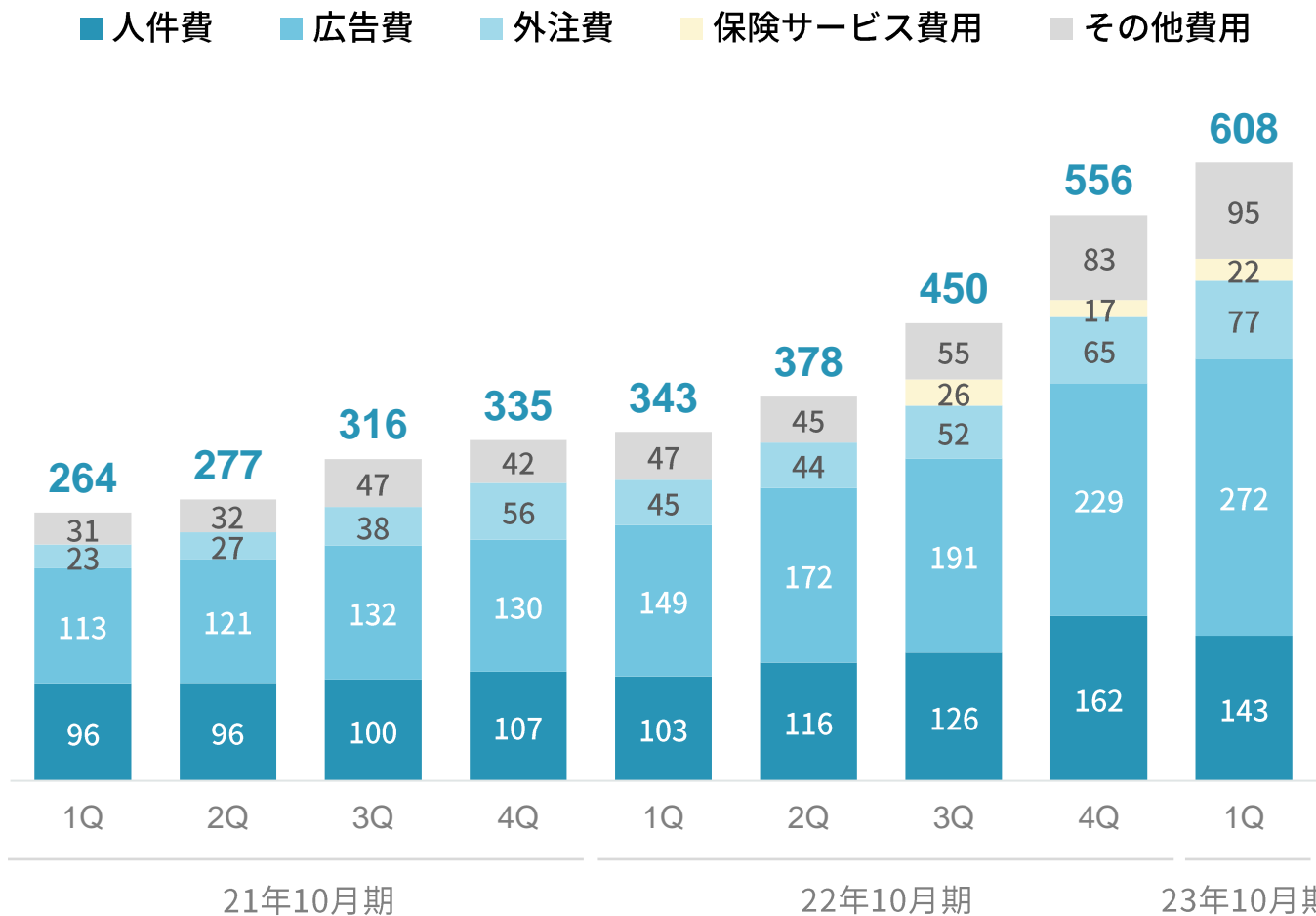
投資額を除いた事業別営業利益（単位：百万円）



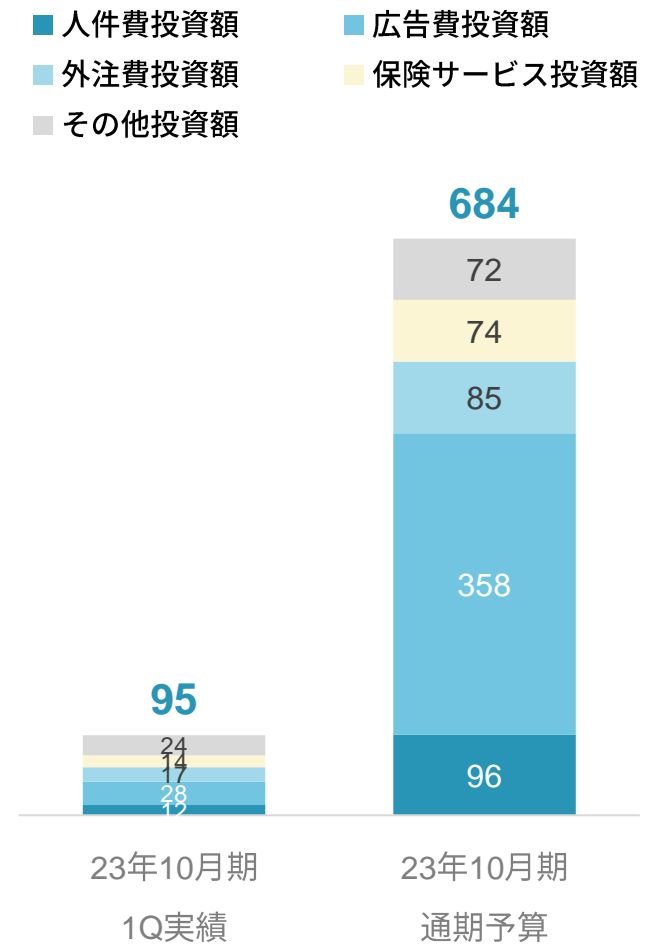
コスト構造(四半期推移)

1Qのコスト総額はQoQで52百万円増加しておりますが、事業成長に向けた広告費（43百万円増）や外注費（12百万円増）の増加が主な要因であり、これらは固定費ではなく変動費であることから、状況に応じて抑制することも可能な費用となっております。なお、コスト総額や投資額はほぼ予算通りの進捗となっております

コスト構造¹ (単位：百万円)



投資額の使用状況¹ (単位：百万円)



注：1 保険サービス費用（又は保険サービス投資額）はその他費用（又はその他投資額）に含めてこれまで表示しておりましたが、今回より切り分けて表示を行っております。
 なお、保険サービス費用は契約者獲得の為に広告費や代理店手数料の他、支払保険金や支払いに備えた引当金（支払備金）等をまとめた、IFRS17号に基づいた費用となります

Section 03

事業ハイライト

23年10月期 1Q事業ハイライト

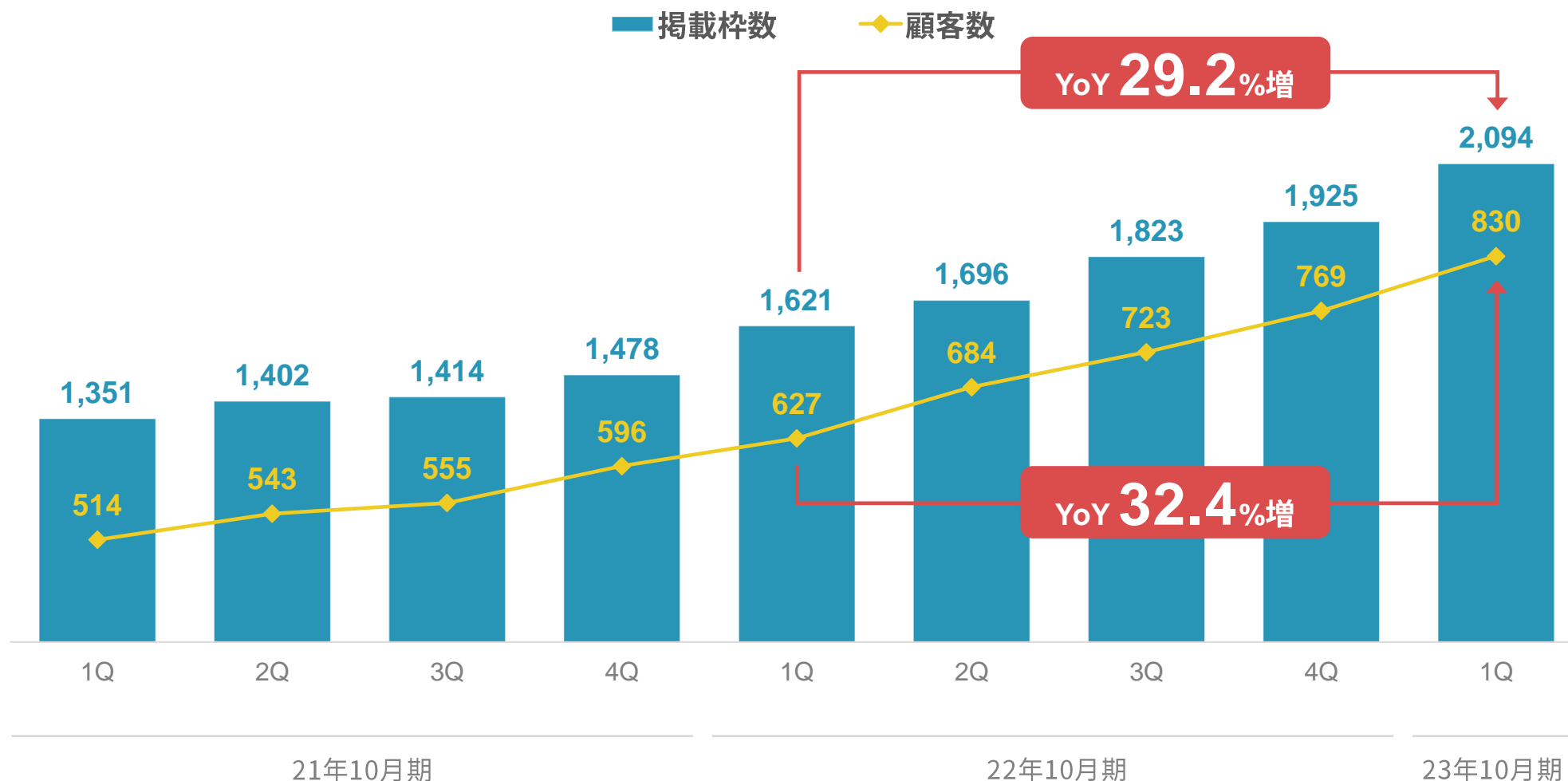
各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しており、引き続き中計目標の達成ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

<p>リーガル メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規獲得が順調に進捗したことや解約率が低水準となったこと等から、掲載枠数はYoY29.2%増、顧客数はYoY32.4%増と安定して高い成長率を記録 ● 各サービスサイトについて、新ブランド『ベンナビ』に順次移行（既に「IT弁護士ナビ」は「ベンナビIT」にリニューアル済み） ● 2Q以降の新ブランド認知施策の開始に向けて準備を進行
<p>派生 メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力である転職メディア「キャリアズム」の売上成長が継続。ハイクラスや医療といった高単価案件の開拓が進んだことで一件あたりの送客単価が上昇し、季節性要因の好影響も受けて過去最高の売上を記録 ● 新規メディア立ち上げに向けた投資を引き続き積極的に実施
<p>HR事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 転職支援サービスへの新規登録者数は拡大しているものの、後述のコンサルタントのリソースの制約もあることから、新規登録者について数を最重要視するよりも、成約に繋がりやすい層の獲得を追っていく方針に転換 ● コンサルタントの採用は進んでいるものの教育・研修が必要であり、数字面での寄与はこれからの段階。人員の確保及び早期戦力化に引き続き注力
<p>保険事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 広告出稿を始めとするウェブマーケティングや営業体制を強化したことで、契約件数が着実に増加中 ● 競合との差別化を図る為、ベンナビ弁護士保険の派生プランを開発し、販売開始

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

23年1月末時点の掲載枠数は2,094枠、顧客数は830件となり、それぞれYoY30%程度の成長を記録しております

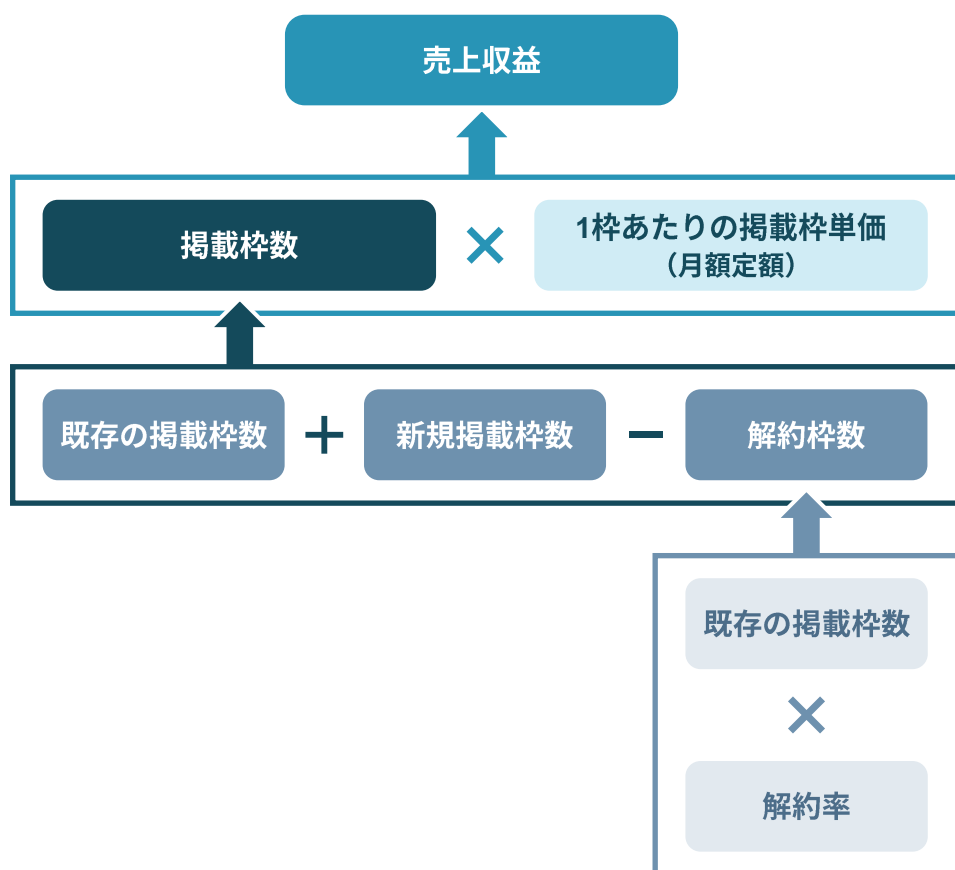
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



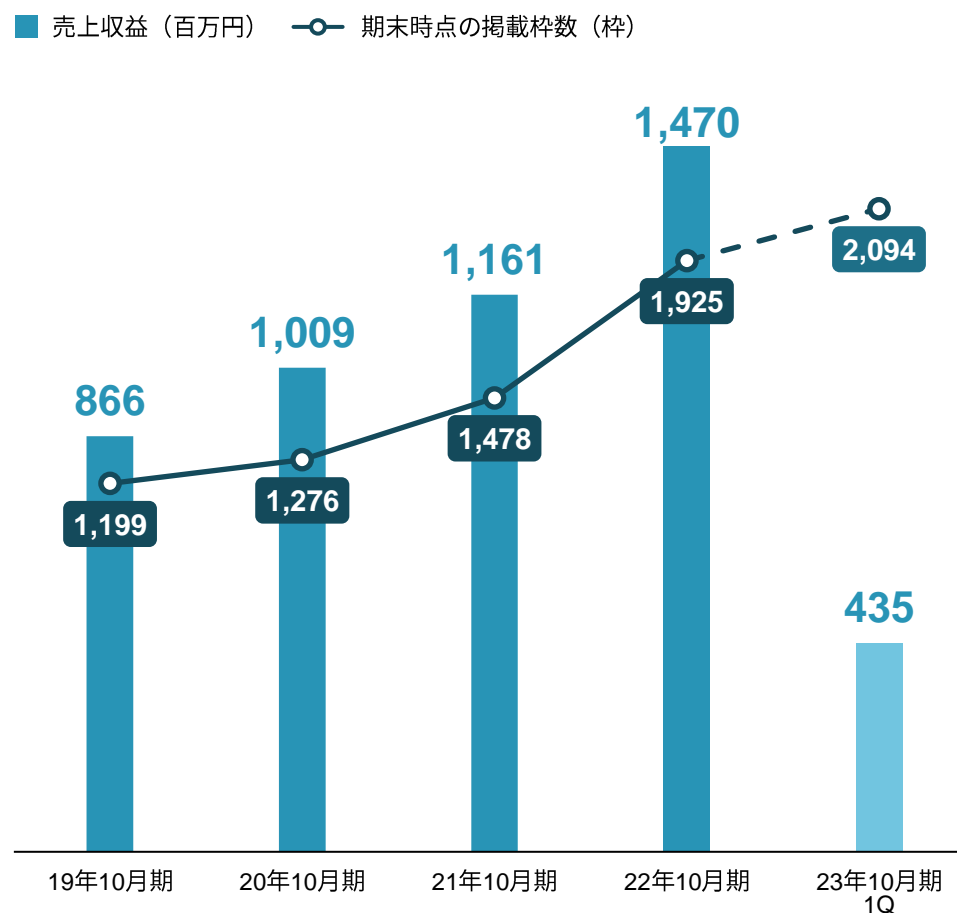
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

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）

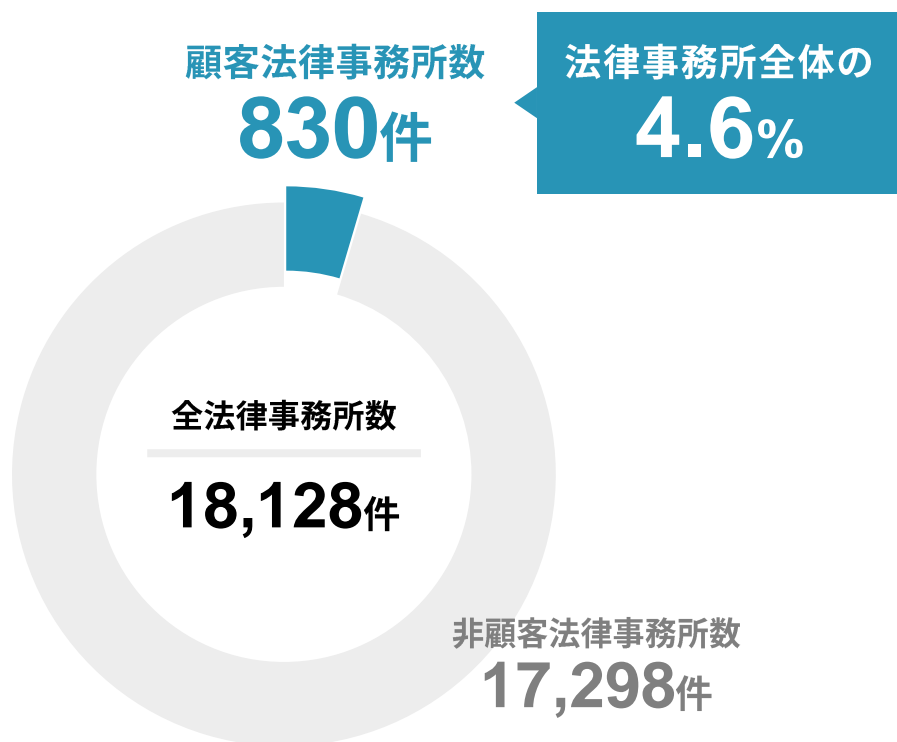


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

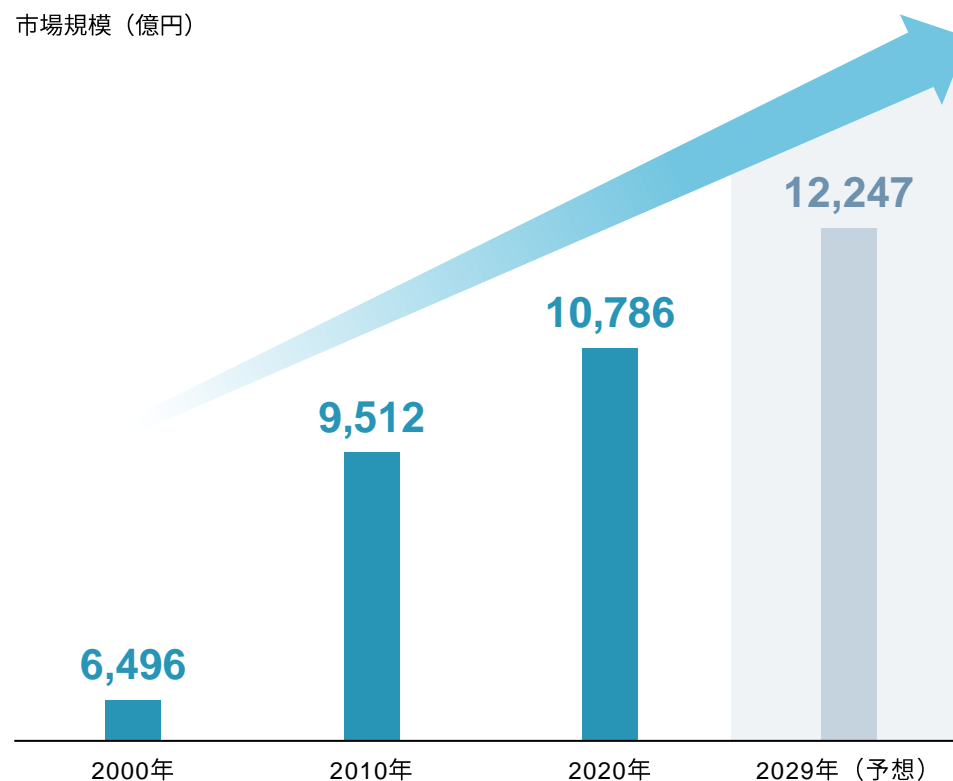
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は1Q末時点で830件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ4.6%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



注：1 2023年3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、2023年1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2022年版」における法律事務所数を記載しております

3 2000年から2020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。

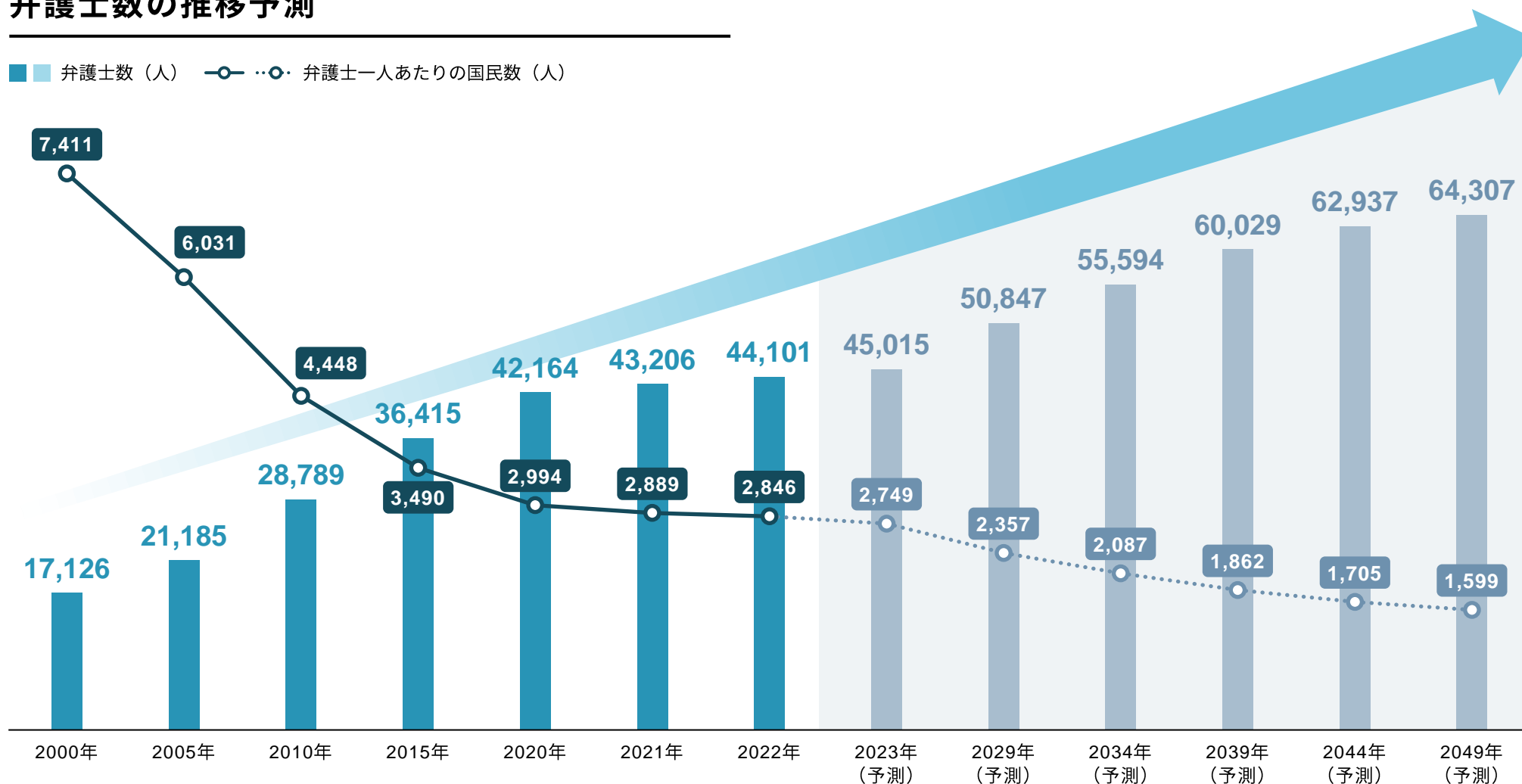
また、2029年の市場規模及び平均収入は、2010年から2020年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2029年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」

弁護士数の増加による市場拡大

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、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

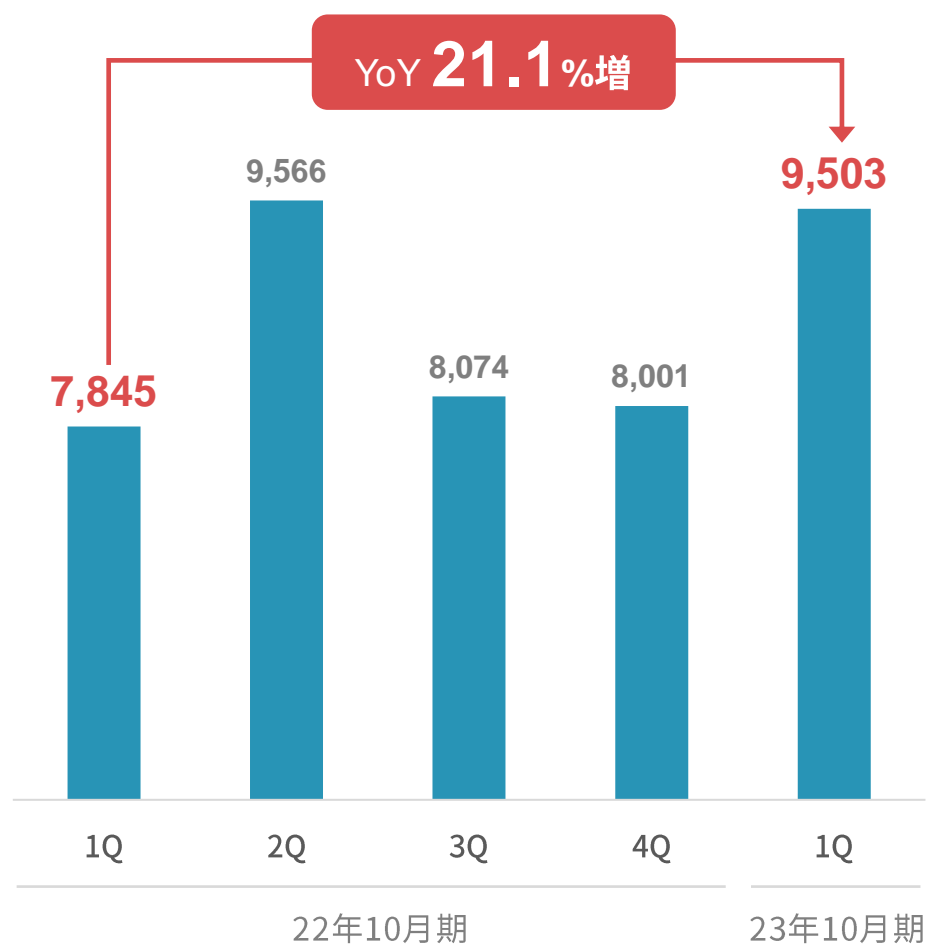


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」、総務省統計局「人口推計」

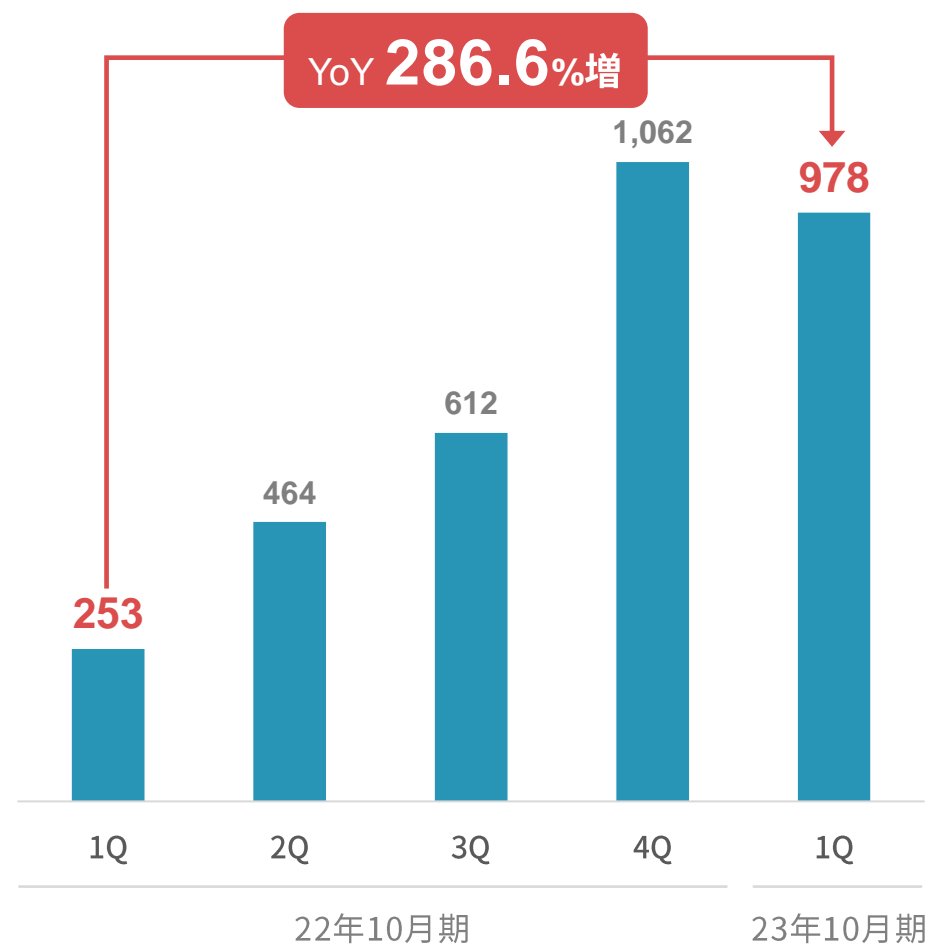
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアのKPIとなる問合せ数はYoY21.1%増となりました。また、HR事業の新規登録者数はYoY286.6%増と大幅に増加しておりますが、数の最大化よりも成約に繋がりやすい層の獲得を追う方針に転換し、QoQでは減少しております

派生メディア 問合せ数（単位：件）

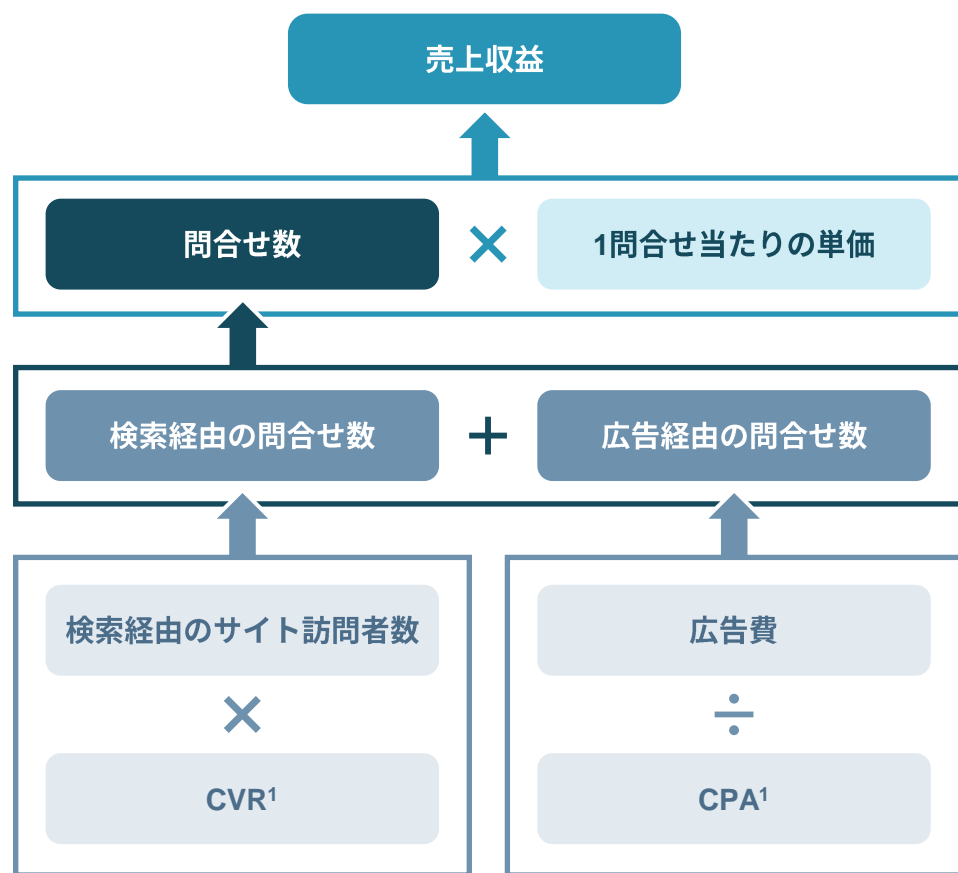


HR事業 新規登録者数（単位：人）

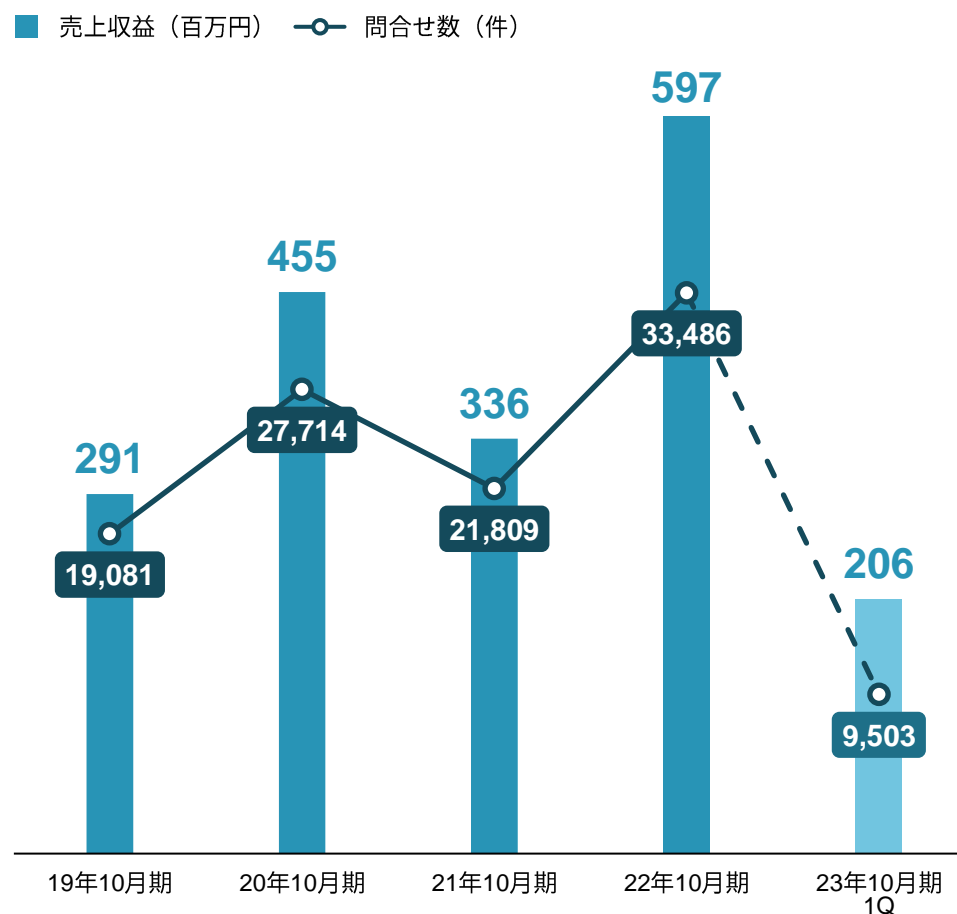


派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。21年10月期はコロナ禍の悪影響を受けたことで落ち込んだものの、経済正常化に伴って外部環境が回復し、現在はコロナ禍前を上回って大幅に成長しております

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）



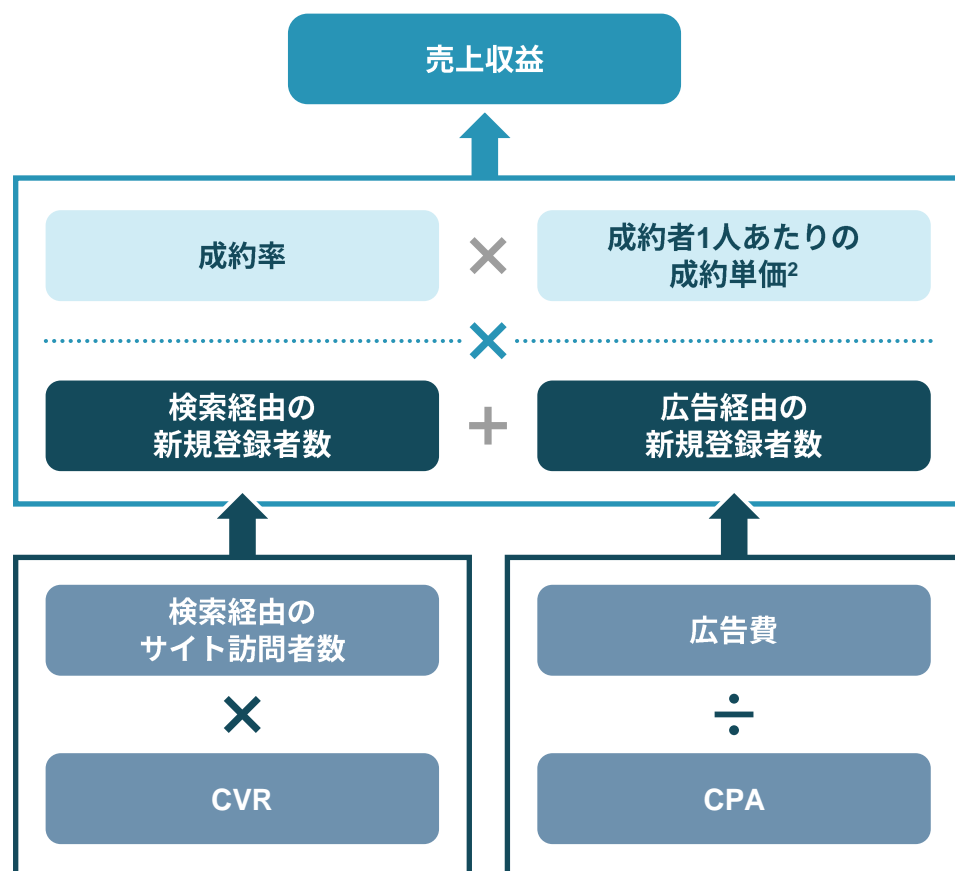
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

注：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

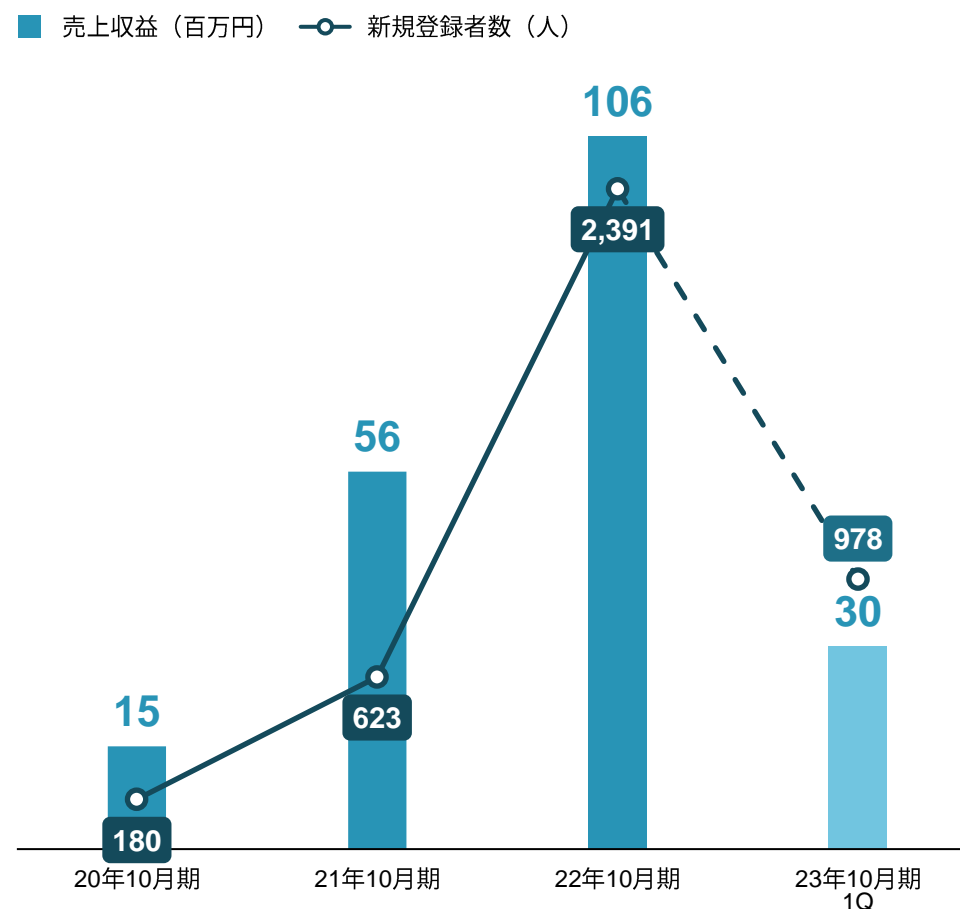
収益モデル

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。法律事務所への弁護士の紹介に加えて、一般企業へ士業・管理部門人材の紹介を行っており、求職者である新規登録者数が大幅に増加しております

収益モデル（HR事業）



売上収益／新規登録者数推移（HR事業）



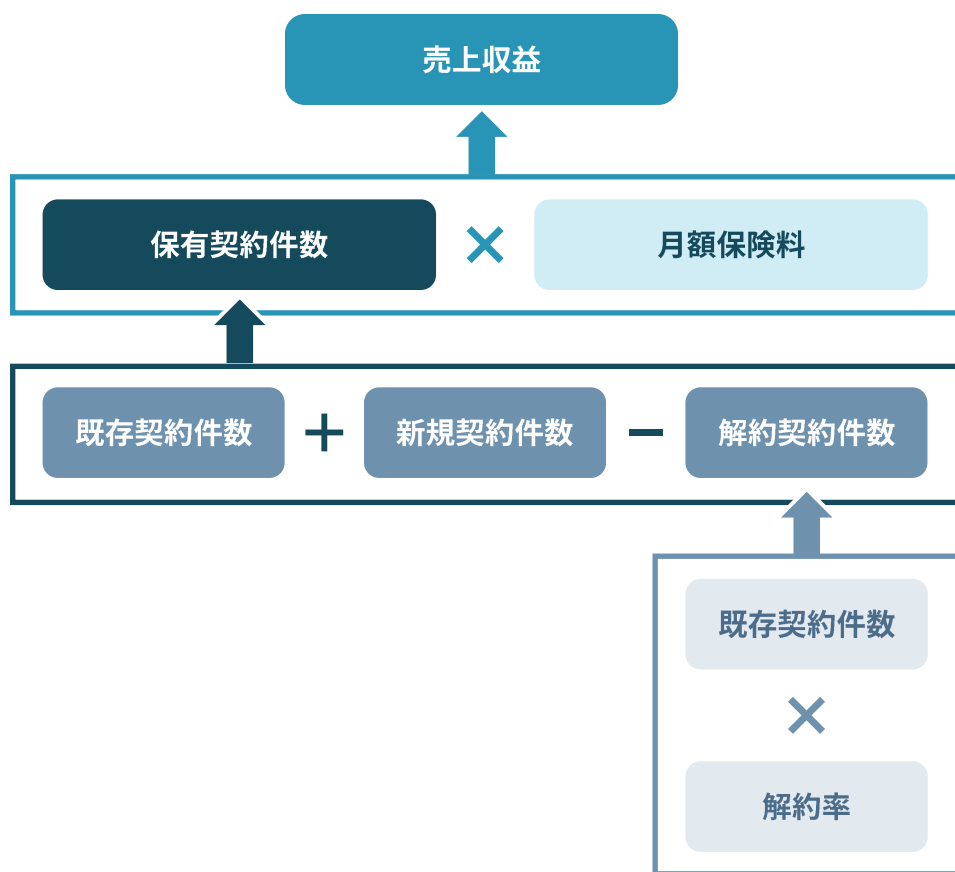
注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております

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

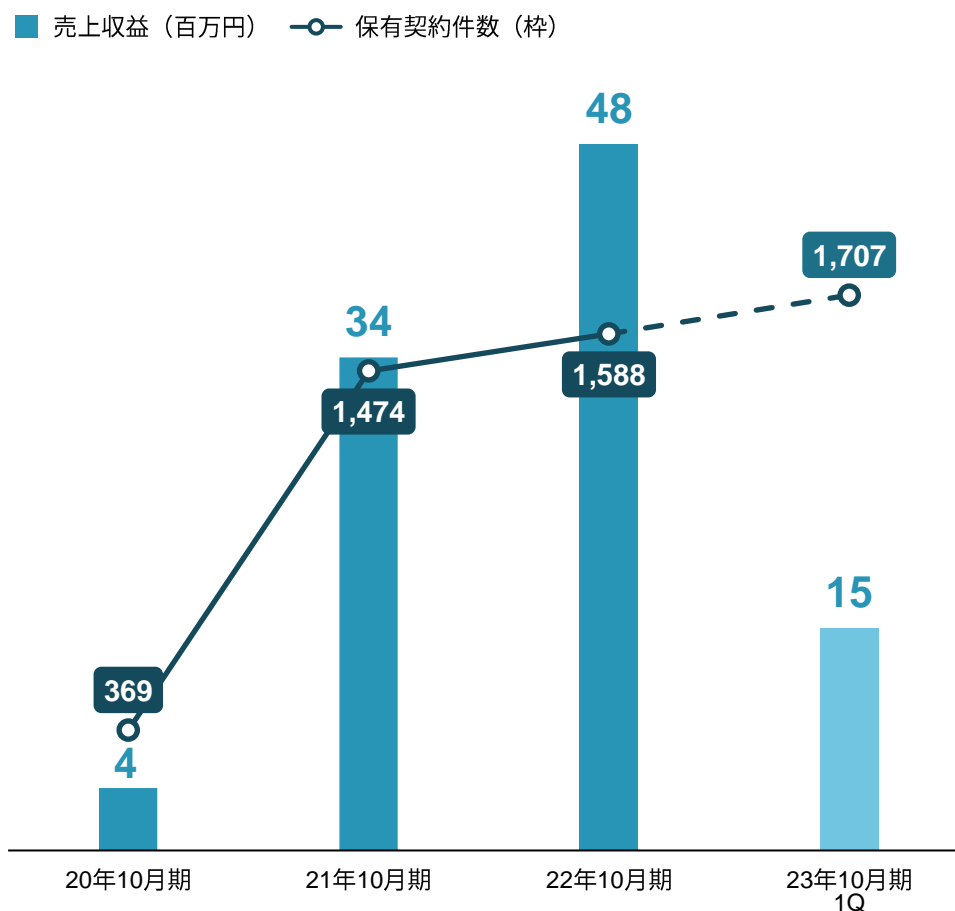
収益モデル

保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。22年3月に商品内容の見直しを実施した影響で保有契約件数の伸びが一時鈍化したものの、現在は着実に増加してきております

収益モデル（保険事業）



売上収益／保有契約件数¹（保険事業）



注：1 当社グループで保険事業を営む連結子会社の(株)アシロ少額短期保険の決算期は3月末となっておりますが、当社決算期に合わせて集計した数値を表示しております。なお、同社は、2020年4月より保険事業を開始しており、2020年10月期は4月～10月の数値となっております。

Section

04

Topics

株式会社ビッコレの買収に関して① (企業概要)

ポイントサイト「ビッコレ」、FXデモトレーディングアプリ「ビッコレFX」等を運営する株式会社ビッコレの全株式を取得することを本日決議し、開示しております

ビッコレ社の企業概要

企業名	株式会社ビッコレ
所在地	東京都港区浜松町二丁目10番1号 浜松町ビル5階
代表者	浅井 輝平
事業内容	ポイントサイト「ビッコレ」、 FXデモトレーディングアプリ 「ビッコレFX」等の運営
資本金	1,000万円
設立	2022年7月
大株主及び 持株比率	株式会社Media Beats 100%
当社との資本関係	該当事項はありません
当社との人的関係	該当事項はありません
当社との取引関係	該当事項はありません

主要サービス

ポイ活サイト「ビッコレ」

ようこそ ゲスト さん ログイン 無料新規会員登録

トップ カテゴリー 毎日貯める 友達紹介 マイページ

ビッコレでビットコインを獲得しよう

1分で登録完了!

無料登録はこちら

01 広告案件をこなして
ビッコレポイントが貯まる!

02 貯めたビッコレポイントは
BTCに交換可能!

03 手に入れたBTCで
仮想通貨投資を始めよう!

FXデモトレーディングアプリ「ビッコレFX」

App Storeプレビュー

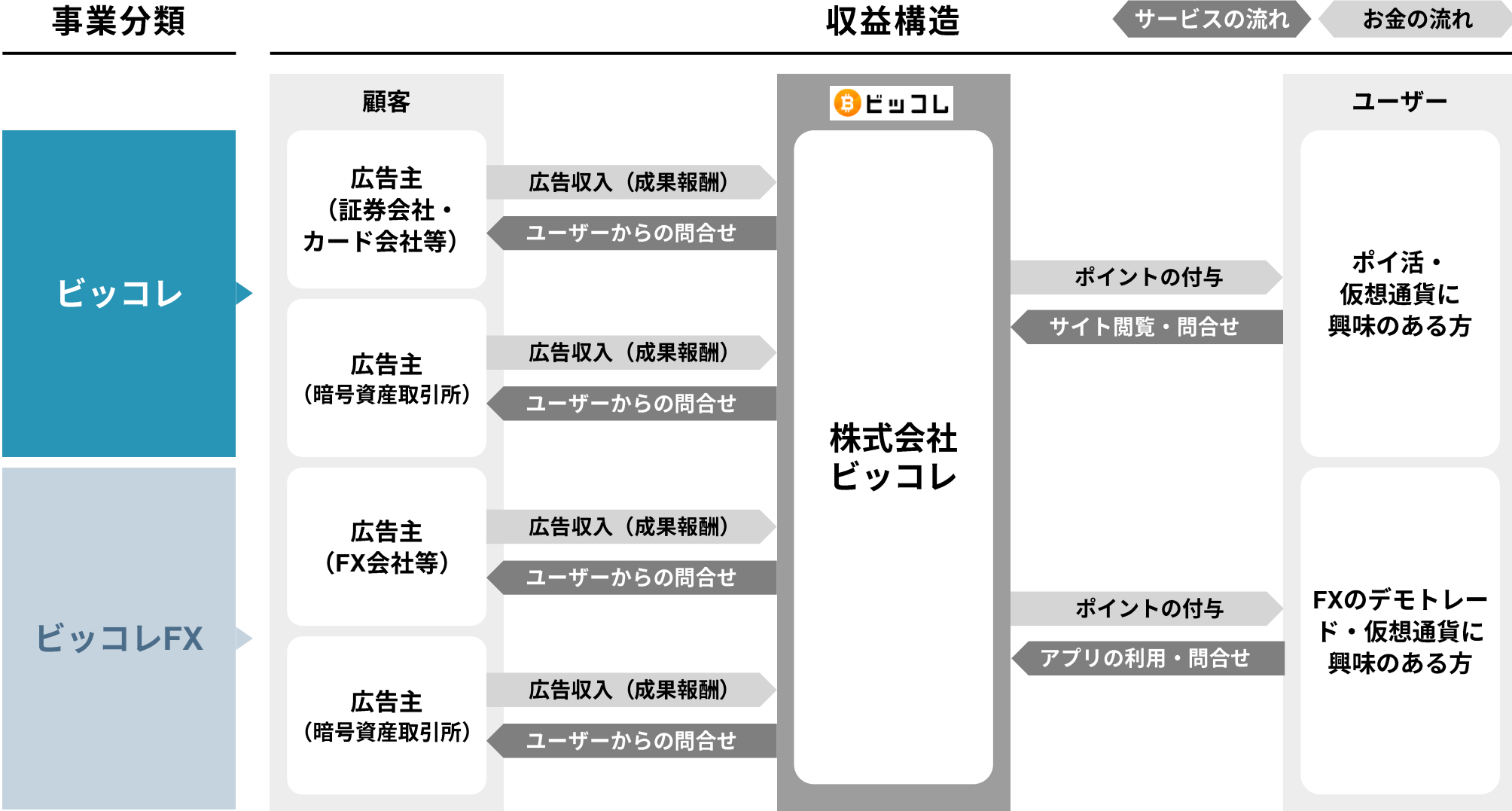
Appを購入またはダウンロードするにはMac App Storeを開いてください。



FXデモトレードと本番チャートの投資ゲーム-ビッコレFX (4+)
初心者でも簡単FXゲームで練習! バーチャルで投資を学ぼう
株式会社ビッコレ
iPad対応
★★★★★ 4.3 • 2,475件の評価
無料

株式会社ビッコレの買収に関して② (ビジネスモデル)

ビッコレ社のサービスでは、ユーザーに付与されるポイントがビットコインに交換可能なものとなっている点が特徴となっております。なお、ビッコレ社はビットコインの在庫を保有せず、その価値変動リスクは負っておりません



株式会社ビッコレの買収に関して③ (取引概要)

本件買収を通じて当社は金融領域に進出し、シナジーの発現を通じて当社／対象会社双方の成長の加速を図ってまいります。なお、株式取得の完了後、今期3Qにて当社を存続会社とする吸収合併を行うことを予定しております

本件買収の目的／シナジー

● 当社にとっての目的／シナジー

【派生メディア事業での金融領域への進出】

- 金融領域は市場規模が大きく、本件買収を契機として派生メディア事業において金融領域に進出いたします

【暗号資産を活用した事業展開のノウハウ獲得】

- 対象会社は暗号資産と交換可能なポイントをユーザーに付与することでユーザーのインセンティブ設計を図っており、当該ノウハウを獲得することでユーザーにより訴求力のあるサービスを開発してまいります

● 対象会社にとっての目的／シナジー

【自然検索経由でのユーザー集客の強化】

- 対象会社のユーザー集客は広告経由が主であり、当社の強みの一つであるSEOノウハウを活用することで自然検索経由での集客を強化してまいります

【広告経由でのユーザー集客の内製化】

- 対象会社は広告運用を外注していることから、内製化を図ることでよりコストパフォーマンスやスピード感到優れた広告運用を行ってまいります

買収条件

取得価額 ¹	普通株式	300百万円
	仲介手数料等	24百万円
	合計	324百万円

取得価額の考え方²

1期目であり前期の財務数値はございませんが、半期時点の売上収益は約2億円、営業利益は約7千万円であり、妥当な営業利益倍率と判断しております。なお、第三者算定機関が算出した株式価値評価額の範囲内となります

取得株数／取得比率	10,000,000株／100%
-----------	------------------

スケジュール

株式譲渡契約締結日	2023年3月17日
株式取得実行日	2023年3月31日（予定）
残金支払日	2023年5月31日（予定）

注：1 株式取得実行日時点の、運転資金を除くネットキャッシュをもとに取得価額の調整を行う価額調整条項が設けられており、上記取得価額はネットキャッシュがゼロであった場合の金額を記載しております
 なお、株式譲渡実行日に300百万円の支払を行い、ネットキャッシュ分については、別途定める残金支払日である2023年5月31日に支払いを行う予定です。

2 対象会社は監査法人による監査は受けておりません。なお、財務DDに基づいた修正反映後の数値となります

Section 05

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2023 1Q	FY2022 1Q		FY2022 4Q		FY2023 1Q累計	FY2022 1Q累計	
(単位：百万円)	(22/11-23/1)	(21/11-22/1)	YoY	(22/8-22/10)	QoQ	(22/11-23/1)	(21/11-22/1)	YoY
売上収益	687	485	+41.5%	613	+11.9%	687	485	+41.5%
売上原価	404	219	+84.4%	375	+7.7%	404	219	+84.4%
売上総利益	282	266	+6.1%	238	+18.6%	282	266	+6.1%
売上総利益率	41.1%	54.8%	-13.7pt	38.8%	+2.3pt	41.1%	54.8%	-13.7pt
販管費	203	124	+64.6%	180	+12.9%	203	124	+64.6%
その他の収益／費用	1	1	-36.3%	6	-88.5%	1	1	-36.3%
営業利益	79	143	-44.6%	63	+25.0%	79	143	-44.6%
営業利益率	11.5%	29.5%	-18.0pt	10.3%	+1.2pt	11.6%	29.5%	-18.0pt
金融収益／費用	▲2	▲1	+104.7%	▲2	+0.7%	▲2	▲1	+104.7%
税引前利益	77	142	-45.7%	61	+26.0%	77	142	-45.7%
税金費用	40	45	-10.2%	6	+626.0%	40	45	-10.2%
四半期利益	37	97	-62.0%	56	-33.6%	37	97	-62.0%
四半期利益率	5.4%	20.1%	-14.7pt	9.1%	-3.7pt	5.4%	20.1%	-14.7pt
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	45	97	+54.3%	61	-27.5%	45	97	+54.3%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	6.5%	20.1%	-13.6pt	13.5%	-3.5pt	6.5%	20.1%	-13.6pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2023 1Q	FY2022 4Q	増減
	(23/1)	(22/10)	
流動資産	1,807	2,203	-397
現預金	1,308	1,876	-568
売掛金	356	304	+51
その他	143	23	+120
非流動資産	1,745	1,798	-52
有形固定資産	89	93	-4
使用権資産	197	219	-22
のれん	1,302	1,302	+0
その他	158	184	-27
資産合計	3,552	4,001	-449
負債	1,168	1,354	-186
有利子負債	554	569	-15
リース負債	170	187	-17
その他	444	598	-154
資本合計	2,384	2,647	-263
負債及び資本合計	3,552	4,001	-449

(単位：百万円)	FY2023 1Q	FY2022 4Q	増減
	(22/11-23/1)	(22/8-22/10)	
営業キャッシュフロー	▲ 189	131	-319
税引前四半期利益	77	61	+16
減価償却費及び償却費	33	31	+3
法人所得税の支払額	▲ 104	0	-104
その他	▲ 195	38	-233
投資キャッシュフロー	▲ 43	▲ 79	+36
有形固定資産の取得	▲ 31	▲ 55	+24
無形資産の取得	▲ 1	▲ 23	+22
その他	▲ 11	▲ 1	-10
財務キャッシュフロー	▲ 335	110	-446
配当金の支払	▲ 95	0	-95
自己株式の取得	▲ 207	0	-207
その他	▲ 33	110	-143
現預金の増減額	▲ 568	162	-731
期末現預金残高	1,308	1,876	-568
FCF	▲ 232	52	-284

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。