



23年10月期（FY2023）

2Q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

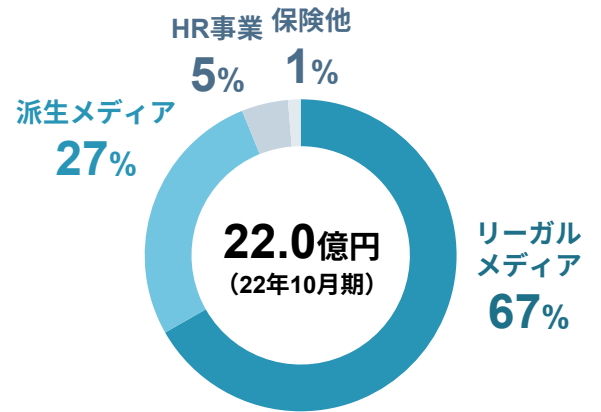
事業内容

当社は法律情報を提供する、リーガルメディアの運営を主要事業としております。リーガルメディアは認知度向上に向けてブランディングを進めており、各サイト名について「ベンナビ」への統一が直近完了いたしました。また、23年3月末付でビッコレのM&Aを完了し、今期2Qより派生メディアの一事業として連結を開始いたしました

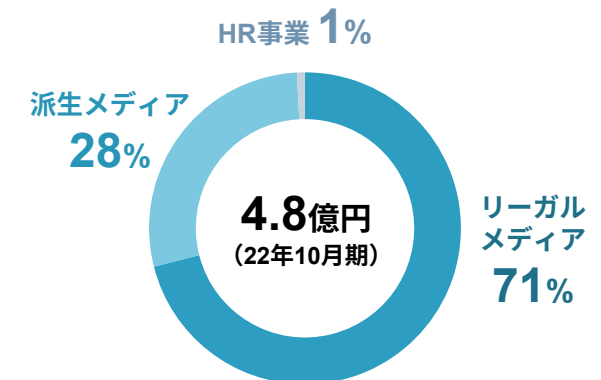
事業分類

		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)	法律事件分野ごとの特化型サイトの運営	法律事務所	Renewal
	派生メディア ¹ (2014年開始)	アフィリエイトサイト 「キャリズム」 「浮気調査ナビ」 「人探しの窓口」 「ビッコレ」	人材紹介会社 探偵事務所 証券会社・仮想通貨取引所	
	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	
	保険事業 ² (2022年開始)	少額短期保険 (弁護士費用保険)の販売	個人	

売上収益構成比



営業利益構成比³



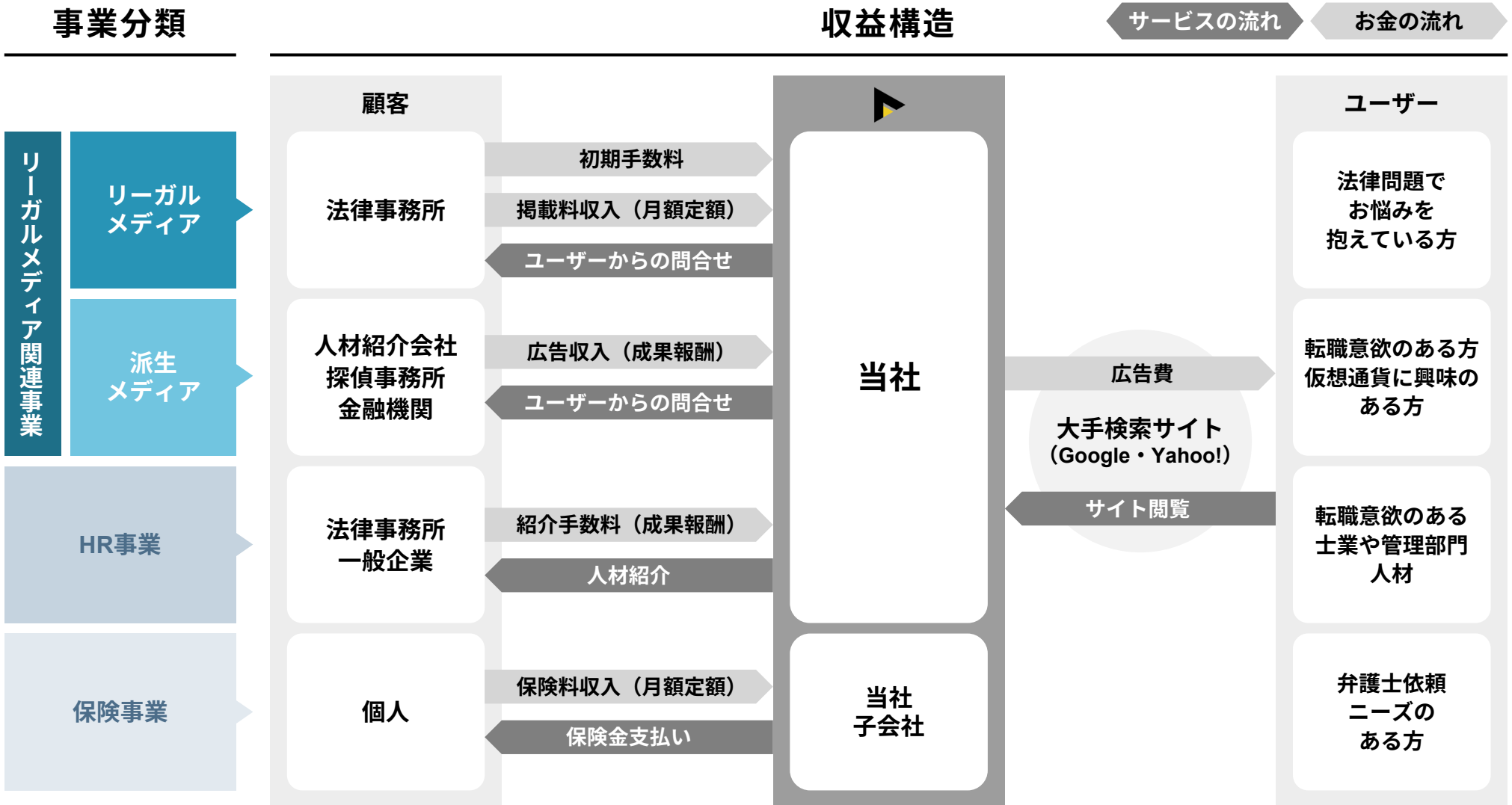
注：1 2023年3月31日に株式会社ビッコレの株式を取得し、23年10月期2Qより連結を開始いたしました

2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイラス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

注：3 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 2Q(23年2月-23年4月) 決算サマリー

売上収益はYoY約50%の成長率となり、目安としている30%成長を上回って非常に順調に成長しております。中期経営計画において、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大きく超過したことで、2Qにおいても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 2Q	22年10月期 2Q	YoY	23年10月期 1Q	QoQ
売上収益	800	536	49.2%	687	16.5%
営業利益	41	160	▲74.2%	79	▲48.1%
営業利益率(%)	5.1	29.8	▲24.6pt	11.5	▲6.4pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	21	108	▲80.4%	45	▲52.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	2.6	20.2	▲17.6pt	6.5	▲3.8pt
従業員数(名)※	78(10)	55(6)	41.8%	60(9)	30.0%

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 2Q累計(22年11月-23年4月) 事業別サマリー

全事業がYoY増収となり、2Q累計の売上収益は40%を超える成長率となっております。中計の目標達成に向けて計画どおり投資を進めていることで営業利益はYoY減益となっておりますが、2Q累計でも対予算比で売上が大きく超過しており、予算を上回る利益を創出しております

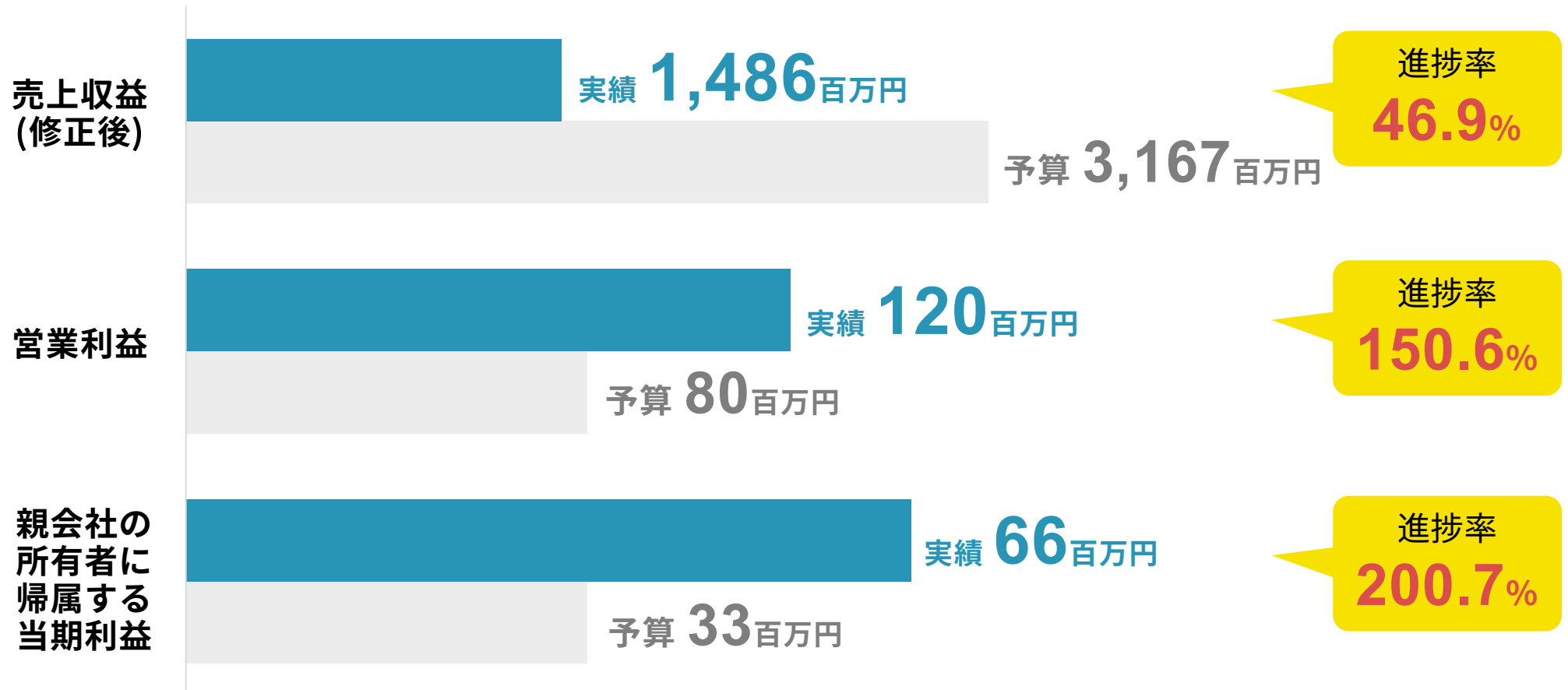
FY2023 2Q 累計業績	全事業が成長したことで、YoY40%を超える増収を達成。中計の目標達成に向けて計画どおり投資を進めていることで営業利益は減益。なお、当期の利益予算は既に超過 売上収益：1,486百万円 (YoY 45.6%増) 営業利益：120百万円 (YoY 60.2%減)
リーガル メディア	売上収益30%成長を達成。ブランディング等の投資を推し進めるも利益はYoY増益 売上収益：893百万円 (YoY 30.8%増) 営業利益：316百万円 (YoY 5.7%増)
派生 メディア	大幅な増収を達成。売上拡大に向けた人件費や外注費等の投資により営業利益は減益 売上収益：499百万円 (YoY 75.7%増) 営業利益：127万円 (YoY 12.9%減)
HR事業	着実に増収した一方、事業拡大に向けた人件費等の先行投資により営業利益は減益 売上収益：64百万円 (YoY 17.1%増) 営業利益：▲44百万円 (YoY 69百万円の悪化)
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：31百万円 (YoY 31百万円の増加) 営業利益：▲70百万円 (YoY 50百万円の悪化)
全社	ビッコレ社M&Aに伴う外注費の他、人件費やその他費用（オフィス賃借料等）が増加 営業利益：▲209百万円 (YoY 62百万円の悪化)

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 2Q累計 通期予想進捗率

売上収益について修正前の業績予想に対して進捗率50%を上回っている状況を踏まえて本日、業績予想の上方修正を発表しております。売上収益の予算超過幅が大きいことから、利益も既に通期予想を超過して推移しておりますが、今期を成長投資期間として位置づけており引き続き機動的に投資を進めていく為、利益予想は据え置きとしております

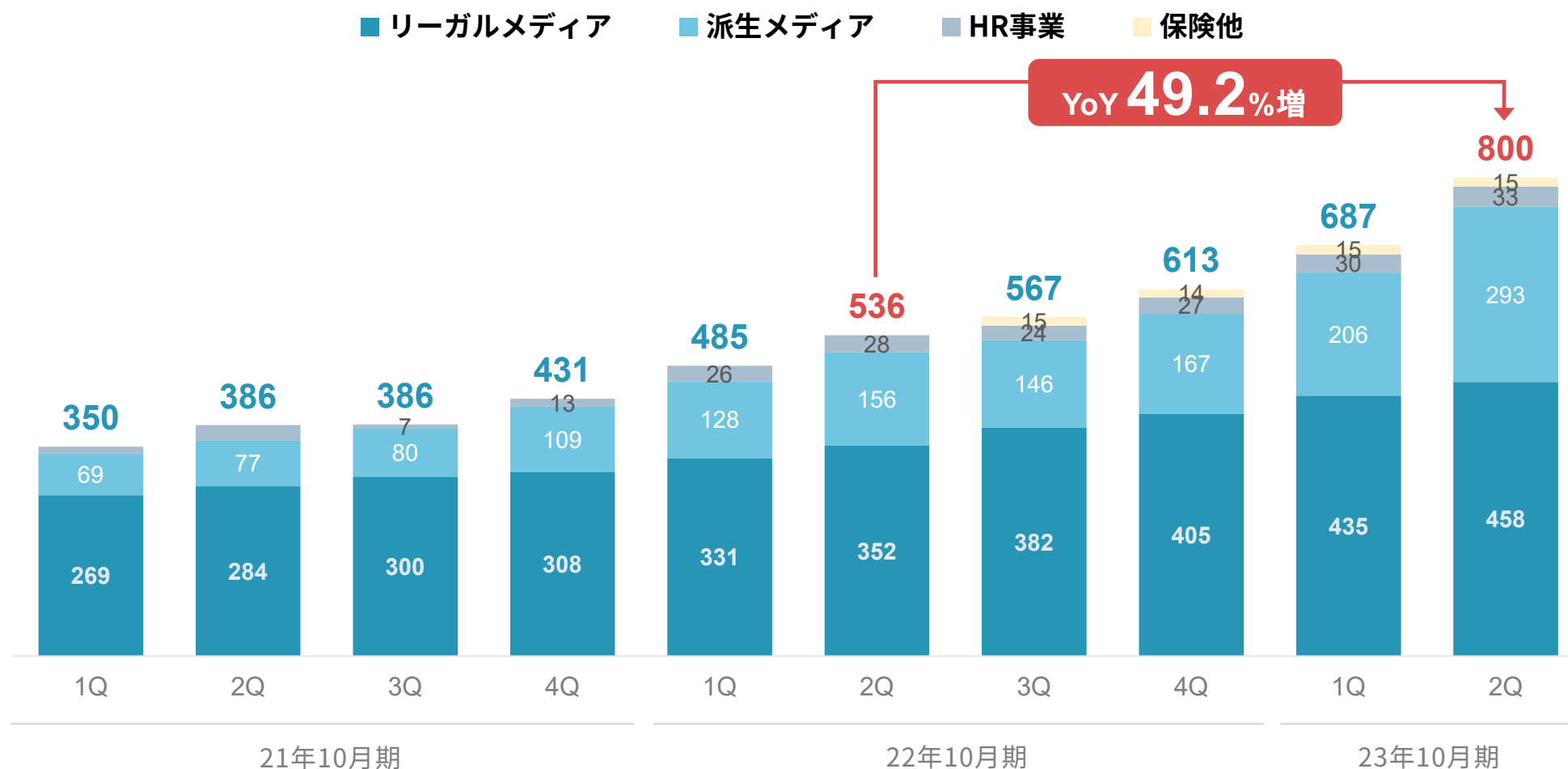
通期予想進捗率



売上収益(事業別 四半期推移)

リーガルメディアの持続的な成長に加えて、例年2Qに季節性の好影響を受けやすい派生メディアが大きく伸長し、HR事業・保険事業を含めて各事業で過去最高の四半期売上となったことで、売上合計はYoY50%近い成長率となっております

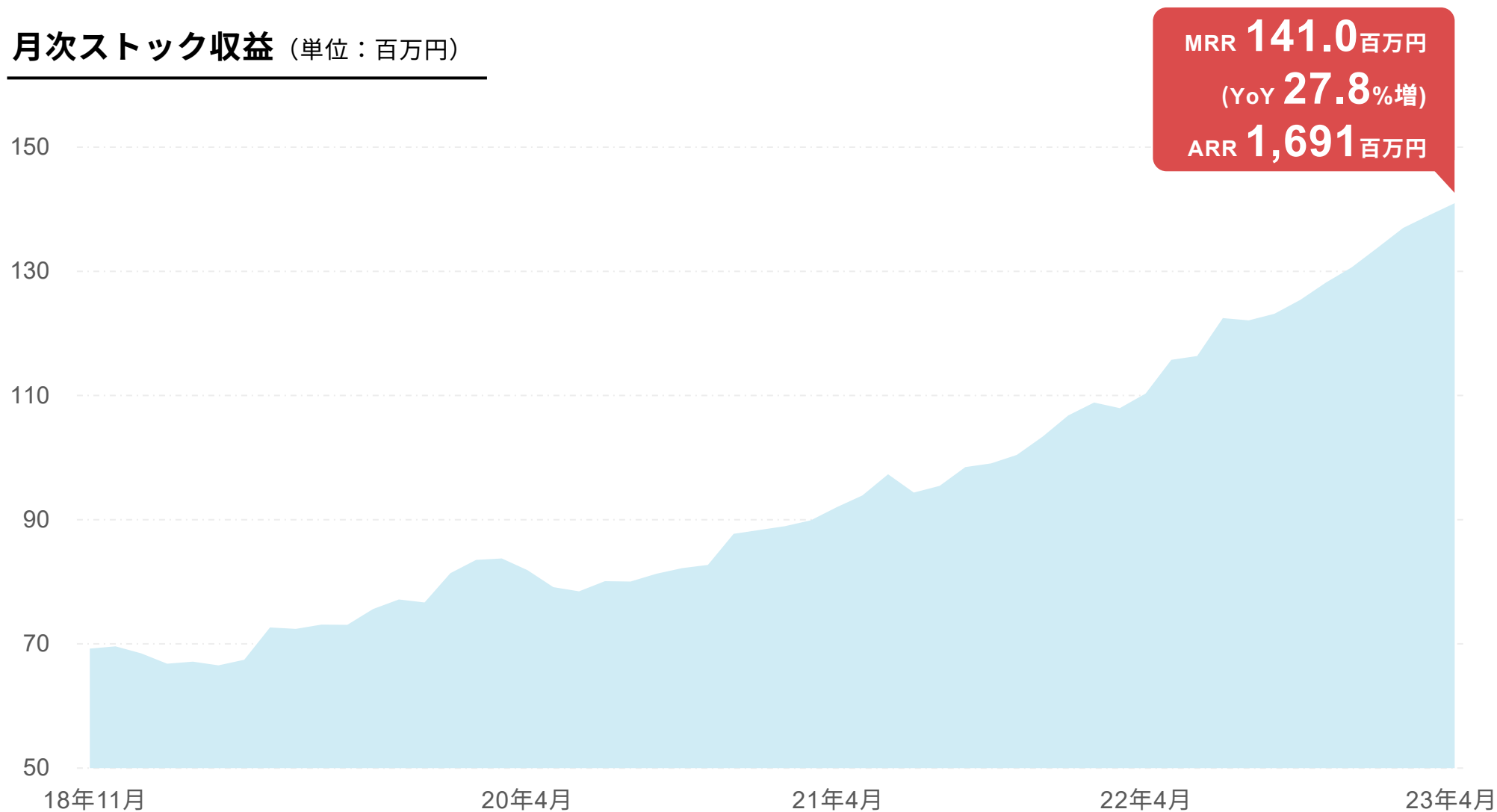
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

23年4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YoY27.8%増と堅調に増加し、ARRは16.9億円となっております

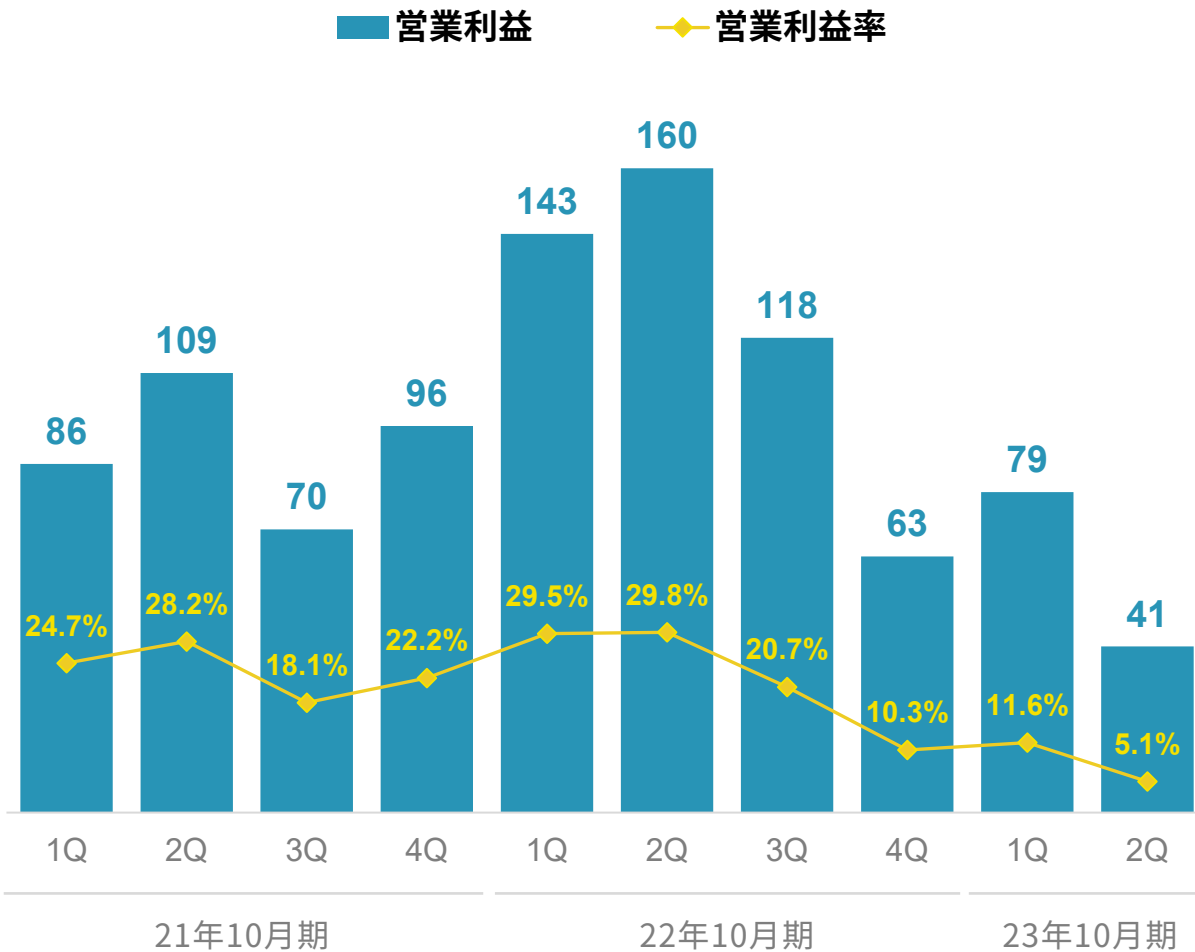
月次ストック収益（単位：百万円）



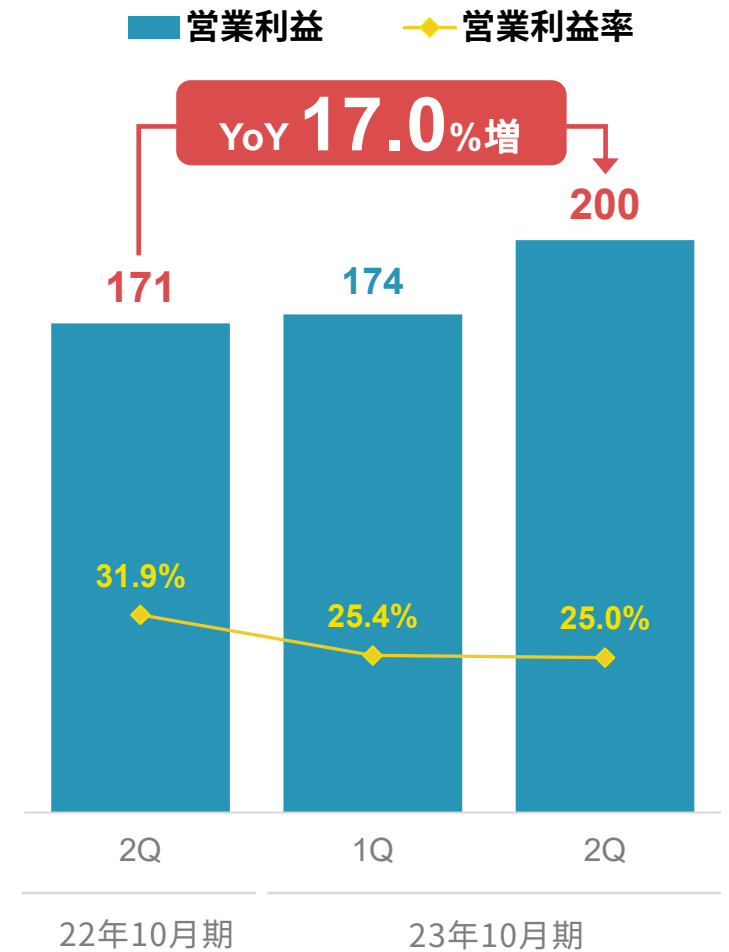
営業利益(四半期推移)

2Qも積極的に投資を進めたことで、四半期の営業利益は41百万円、営業利益率は5.1%となっております。投資額を除いた営業利益は、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、YoY17.0%の増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



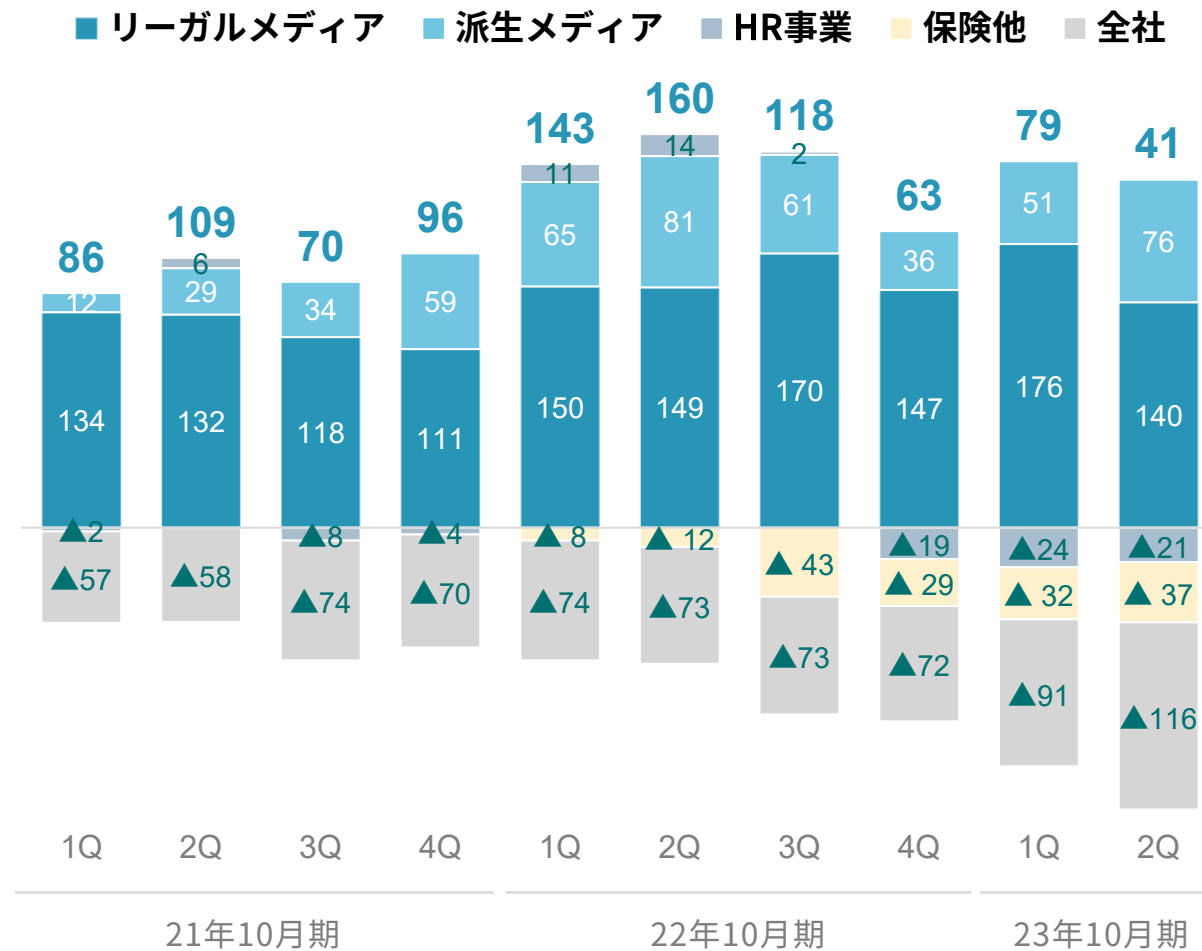
投資額を除いた営業利益 (単位：百万円)



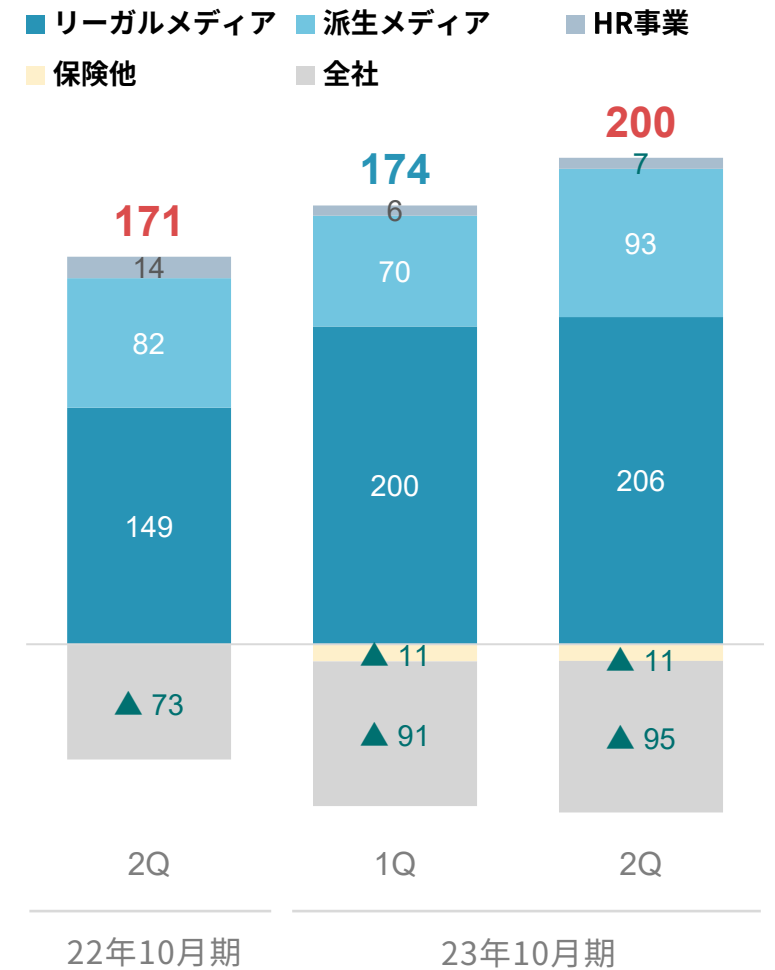
(参考) 営業利益(事業別 四半期推移)

積極的な投資により今期2Qの営業利益はYoY減益となっておりますが、投資額を除いた営業利益は主要2事業（リーガルメディアと派生メディア）で過去最高の四半期利益となり、全体でも過去最高の四半期利益となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)



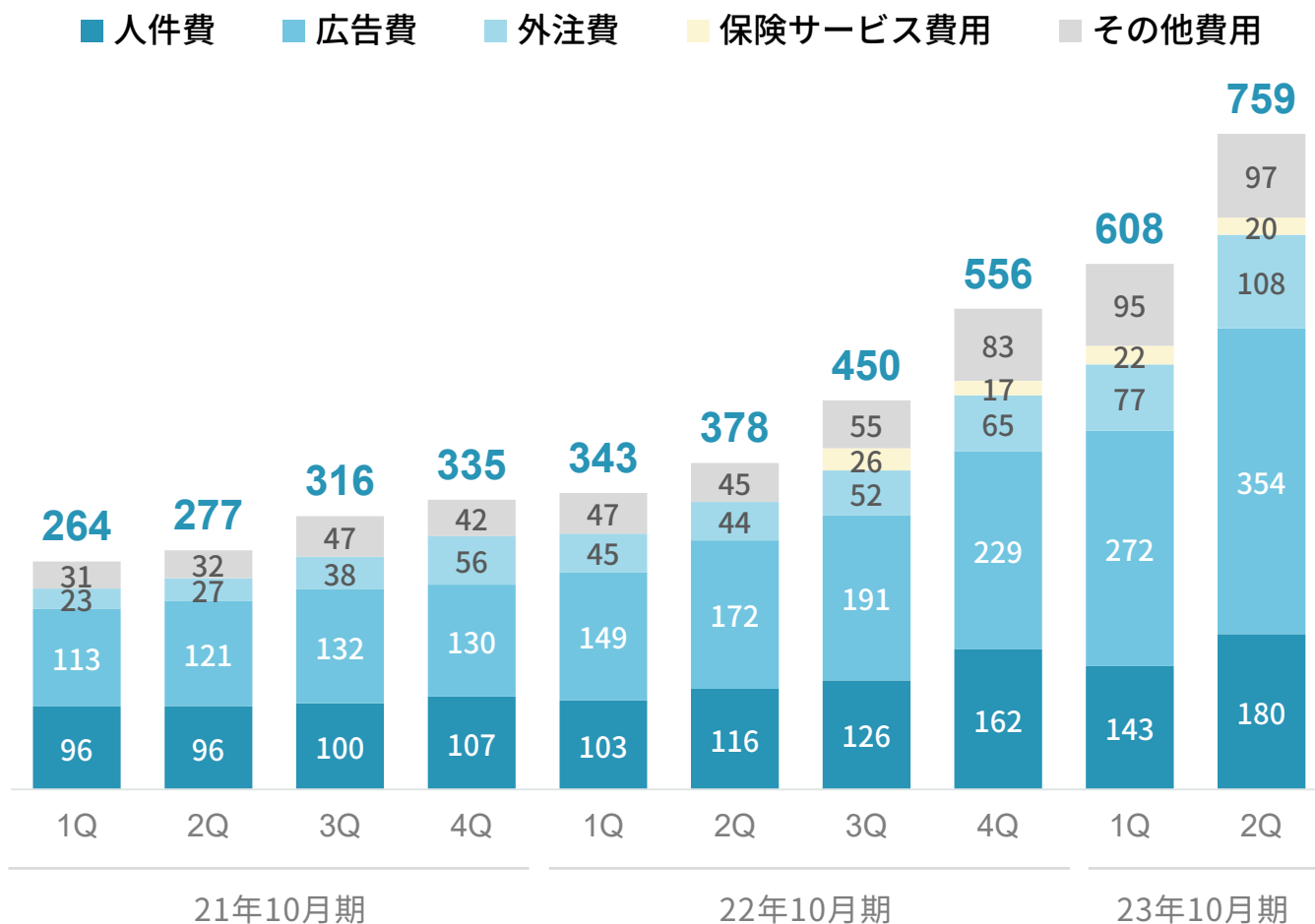
投資額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



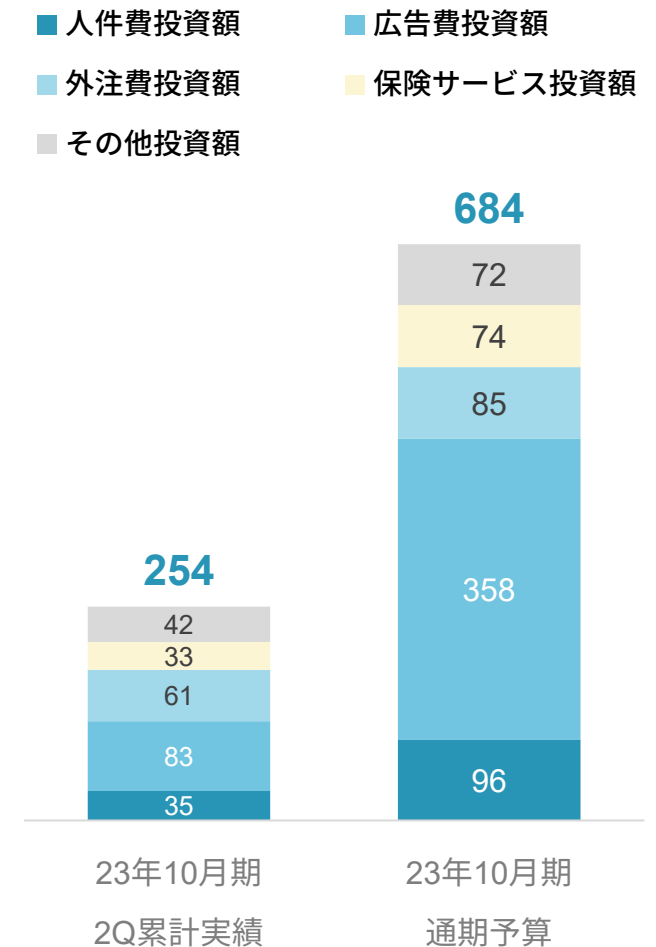
コスト構造(四半期推移)

事業成長に向けた広告費や人件費、M&Aに伴う外注費の増加等により、2Qのコスト総額はQoQで151百万円増加しており、投資額は概ね計画通りの使用状況となっております。なお、今期の主な広告費投資の一つであるリーガルメディアのブランディングについて2Qは41百万円を投資しており、3Q・4Qでは合計1億円程度の投資を計画しております

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）に含めて前期まで表示しておりましたが、今期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

(参考) 広告費についてのご説明

前頁のとおり広告費が増加していることを踏まえまして、各事業における広告費の性格や売上貢献イメージなどを以下ご説明いたします。なお、広告費が増加傾向で推移している背景として、投資の影響に加えて、売上に対する広告費率が高い派生メディアの売上が大幅に増加していることも影響しております

リーガルメディア	
集客対象	サイトユーザー
広告の目的	サイトユーザーを集客し、掲載顧客（弁護士等）への問合せ数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	掲載顧客からの収入は月額定額の為、 広告によって問合せ数が増加しても売上に直接の影響なし 。但し、問合せ数の増加により 解約率が減少することで、中長期的な売上成長に寄与する
売上に対する広告費率	3割程度

派生メディア	
集客対象	サイトユーザー
広告の目的	サイトユーザーを集客し、掲載顧客（人材紹介会社等）への問合せ数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	掲載顧客からの収入は成果報酬型の為、 広告によって問合せ数が増加することで売上が直接的に増加 （1問合せを獲得するのに必要な広告費よりも、1問合せあたりの収入が上回ることで差益を獲得）
売上に対する広告費率	5割～6割程度

HR事業	
集客対象	転職希望者
広告の目的	転職希望者に当社サービスへ登録いただき、求人企業への転職の成約数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	成約（＝入社）ベースの成果報酬型の為、 広告によってサービスに登録した転職希望者が成約することで直接的に売上が増加 。但し、成約率次第で売上との相関に影響あり。また、登録から成約までタイムラグあり
売上に対する広告費率	— ¹

保険事業	
集客対象	保険の加入検討者
広告の目的	保険の加入検討者を集客し、保険契約者数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	広告によって保険契約者数が増加することで売上が直接的に増加 。但し、保険契約の売上はショットではなく月額定額の為、 売上成長ペースは緩やかであり中長期的な売上成長に寄与する
売上に対する広告費率	— ¹

注：1 現時点では事業規模が小さいことや先行投資フェーズでもあり、広告費率の目処は設けておりません

Section 03

事業ハイライト

23年10月期 2Q事業ハイライト

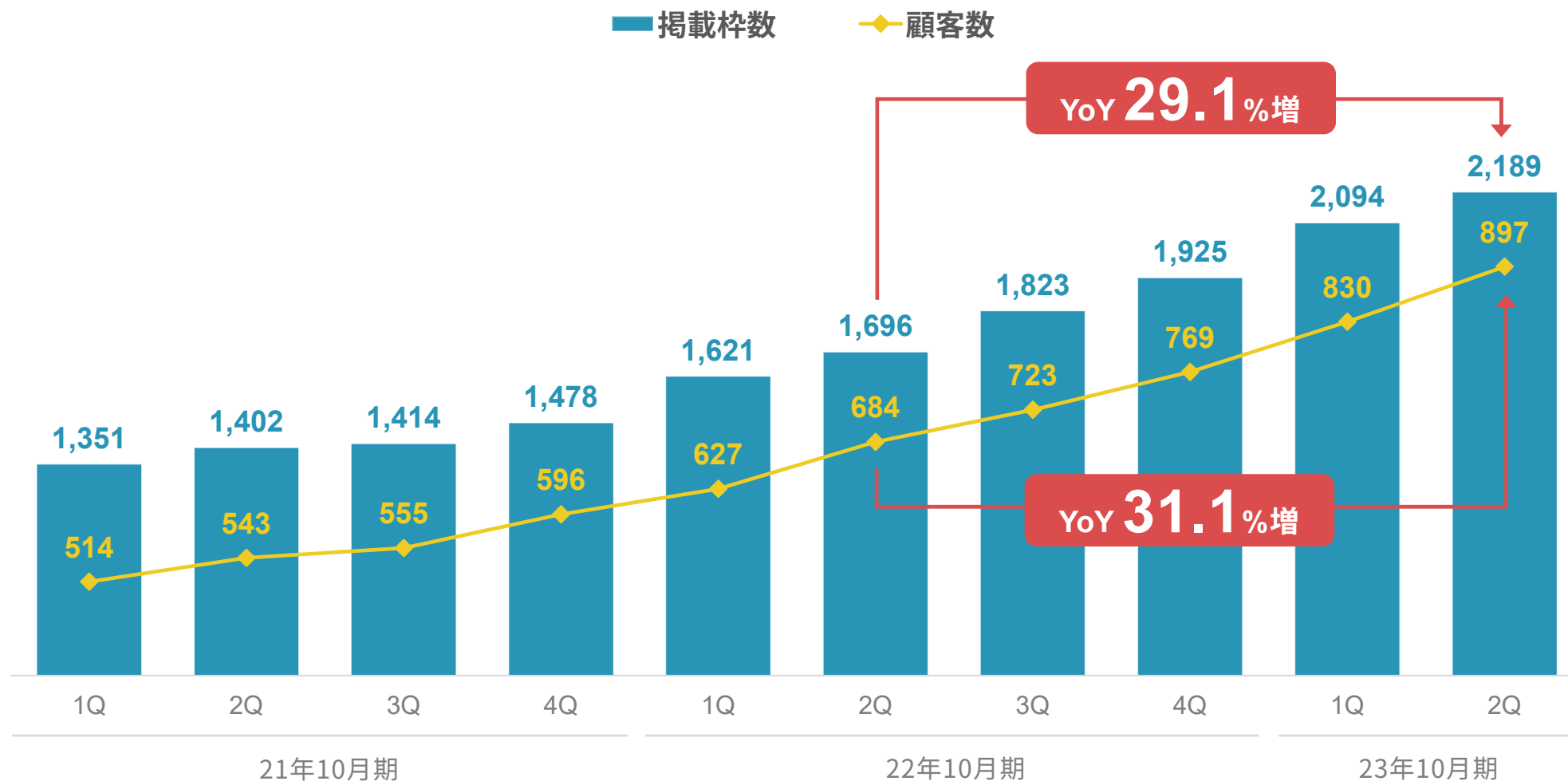
各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しており、引き続き中計目標の達成ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

<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YoY29.1%増、顧客数はYoY31.1%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』への移行が完了 ● 2Qで動画広告のクリエイティブの作成が完了。3Qより一部地方でのテレビCMの放送及びYouTube上での動画広告の出稿を開始
<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。春先は転職シーズンであることから例年、2Qは季節性の好影響を受けやすいこともあり、若年層向けの案件や高単価案件への送客が好調に推移し、過去最高の売上を更新 ● M&Aにより4月からビッコレ事業を新たに連結開始 ● 新規メディア立ち上げに向けた投資を引き続き実施
<p>HR事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 先行投資として人材紹介業務に従事するコンサルタントの採用を進めており、3Qより徐々に数字面での貢献を見込む ● 2Qはコンサルタントのリソースの制約があり、広告出稿量を抑制したことでサービスの新規登録者数がQoQ減少。コンサルタント数が徐々に増加していることから、3Qより再び新規登録者数を増加させていく方針
<p>保険事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 将来的な成長の加速に向けて新たに事業責任者を招聘 ● 1Qに引き続き、積極的に広告投資や営業人員への投資を実施

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

23年4月末時点の掲載枠数は2,189枠、顧客数は897件となり、それぞれYoY30%程度の成長を記録しております

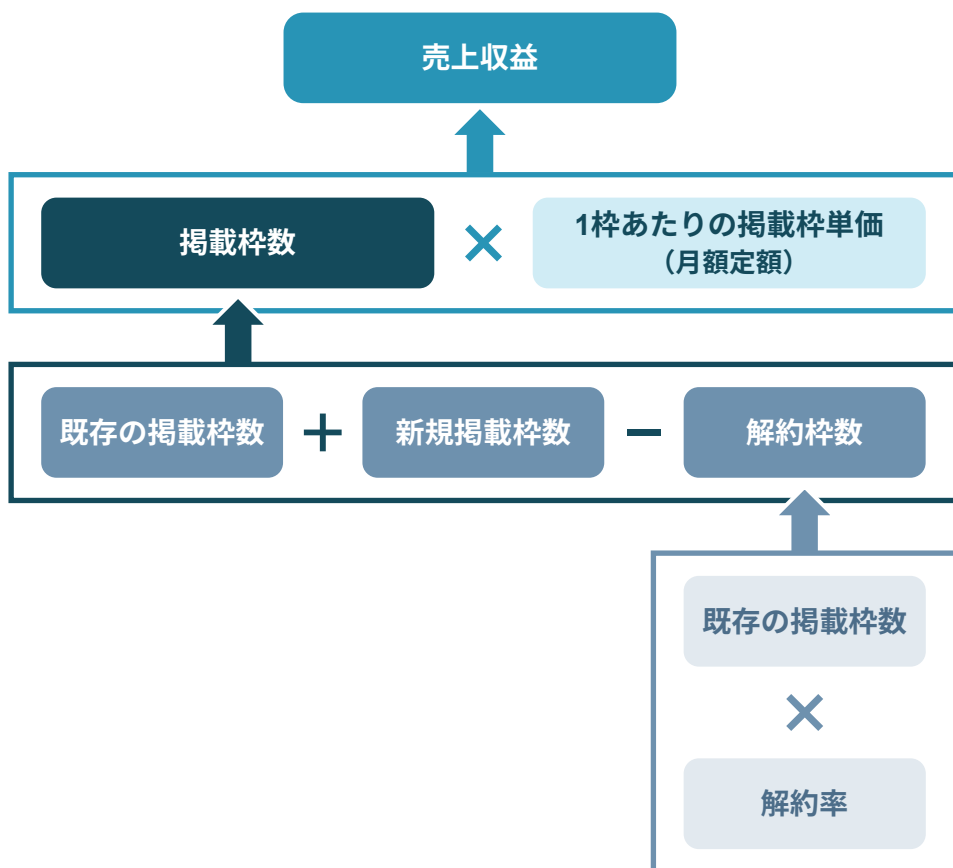
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



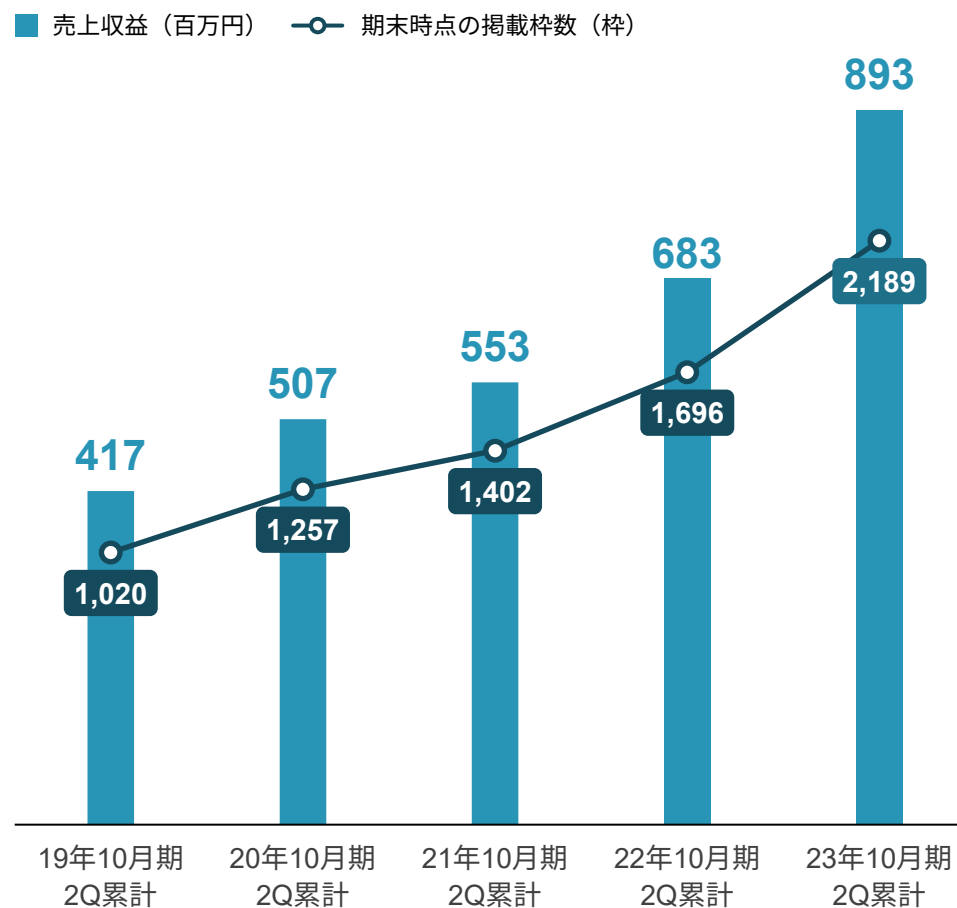
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

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）

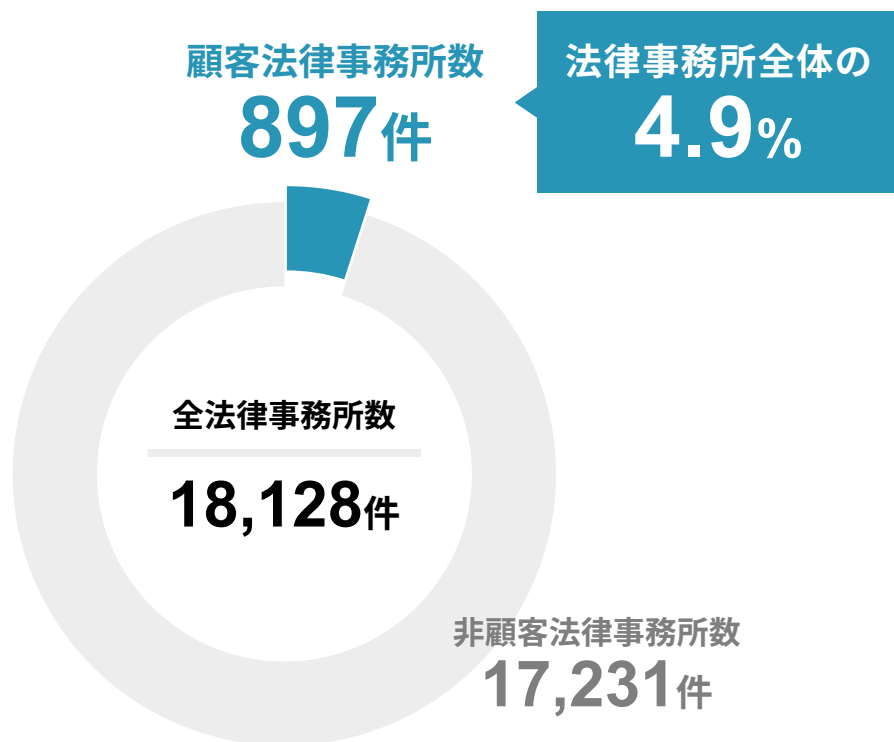


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

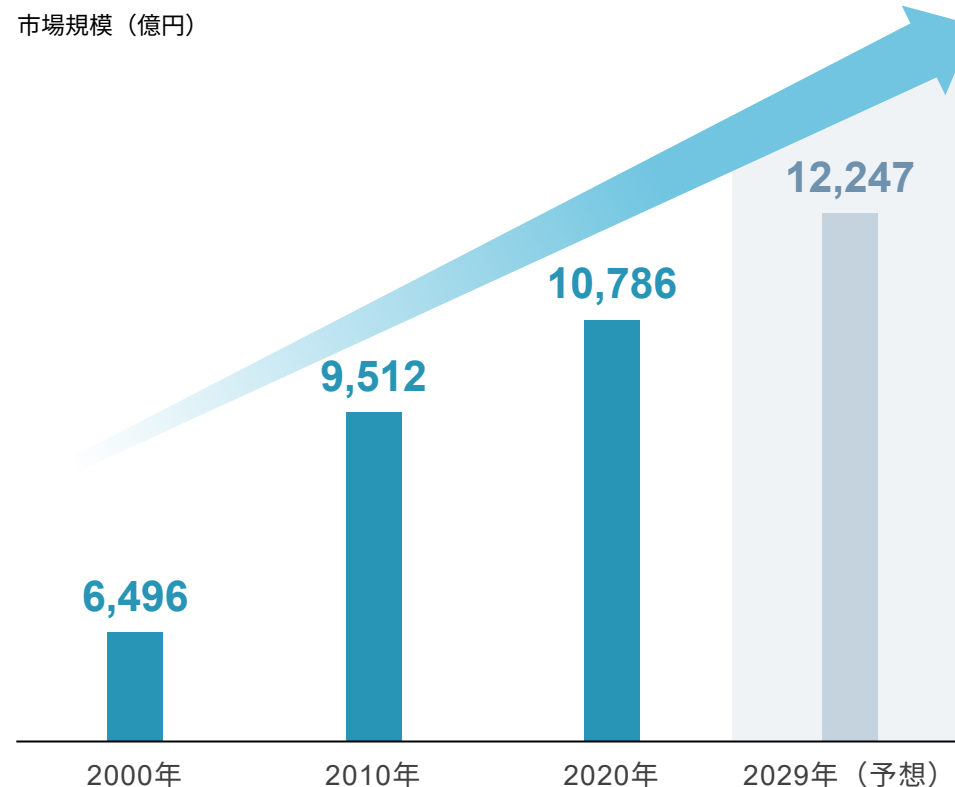
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は2Q末時点で約900件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ4.9%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、2023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

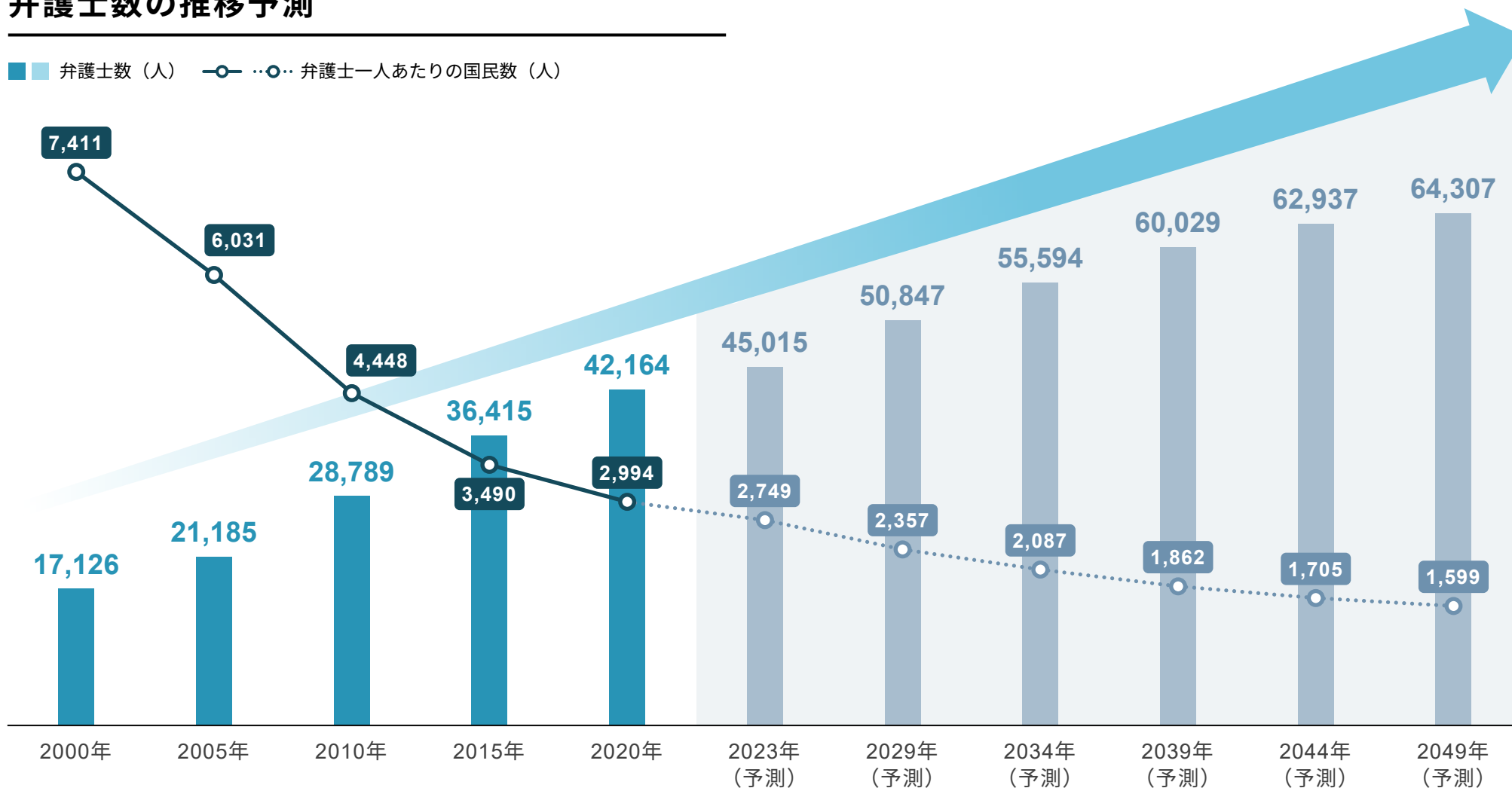
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」

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ます。また、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

■ 弁護士数（人） ●—○—○— 弁護士一人あたりの国民数（人）

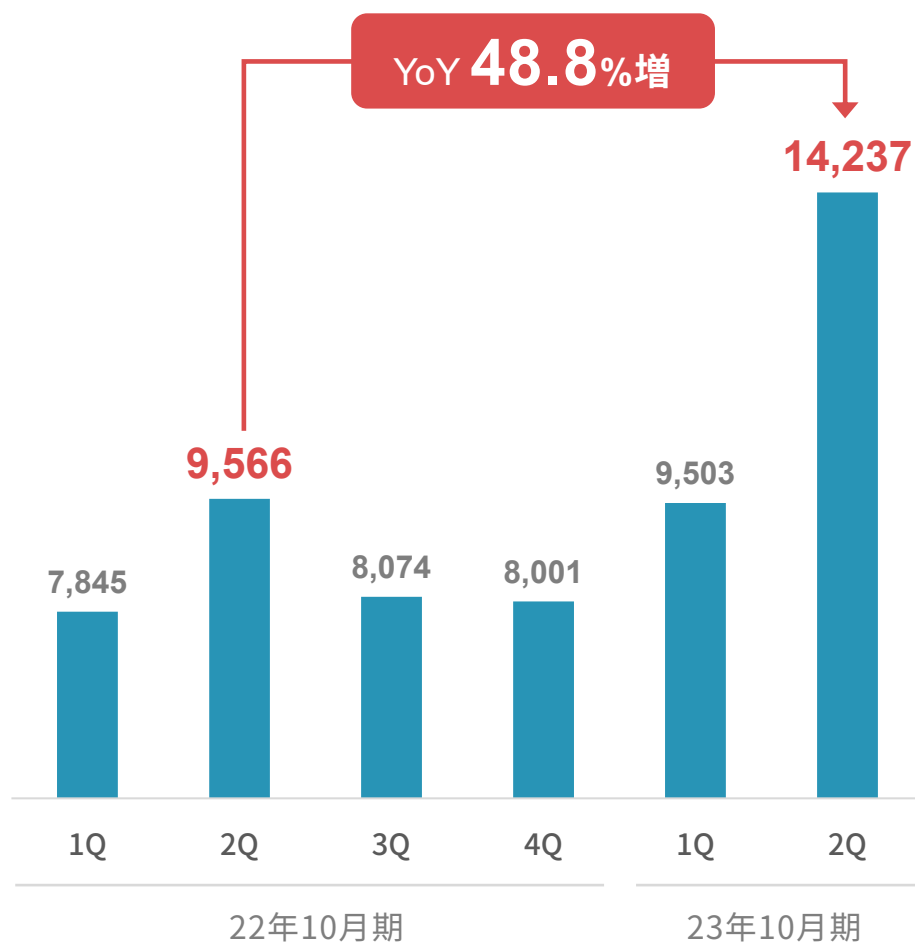


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」、総務省統計局「人口推計」

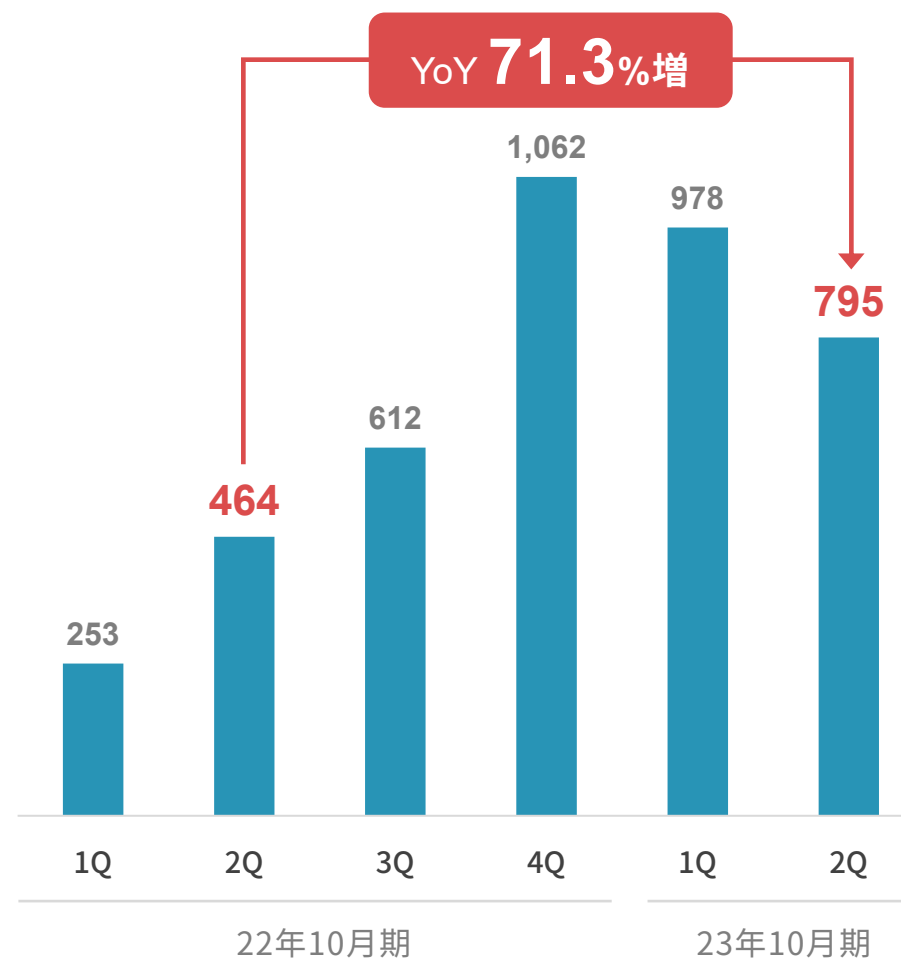
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

2Qは例年、季節性の好影響を受けやすく、派生メディアの問合せ数はYoY48.8%増と大幅に増加いたしました。また、HR事業はコンサルタントのリソースを勘案して広告出稿量を抑制している結果、QoQで新規登録者数は減少しておりますが、コンサルタントの採用・教育が徐々に進捗しており、3Qから新規登録者数を再度増加させていく方針です

派生メディア 問合せ数¹（単位：件）



HR事業 新規登録者数（単位：人）

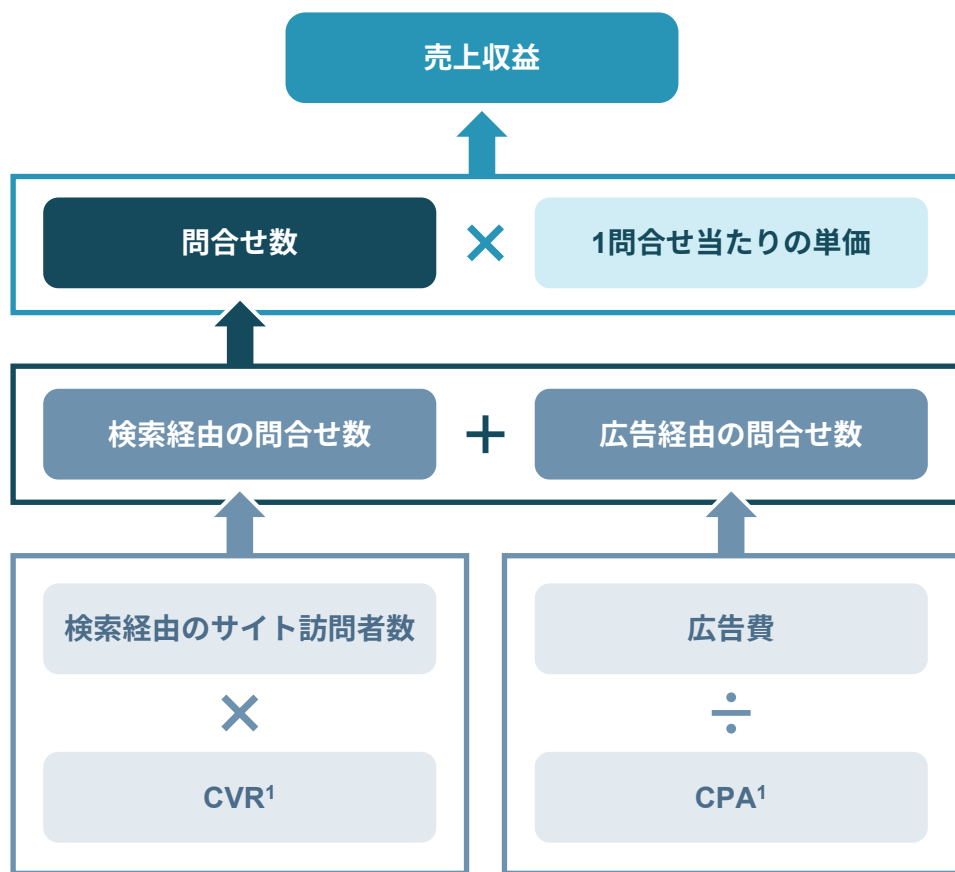


注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

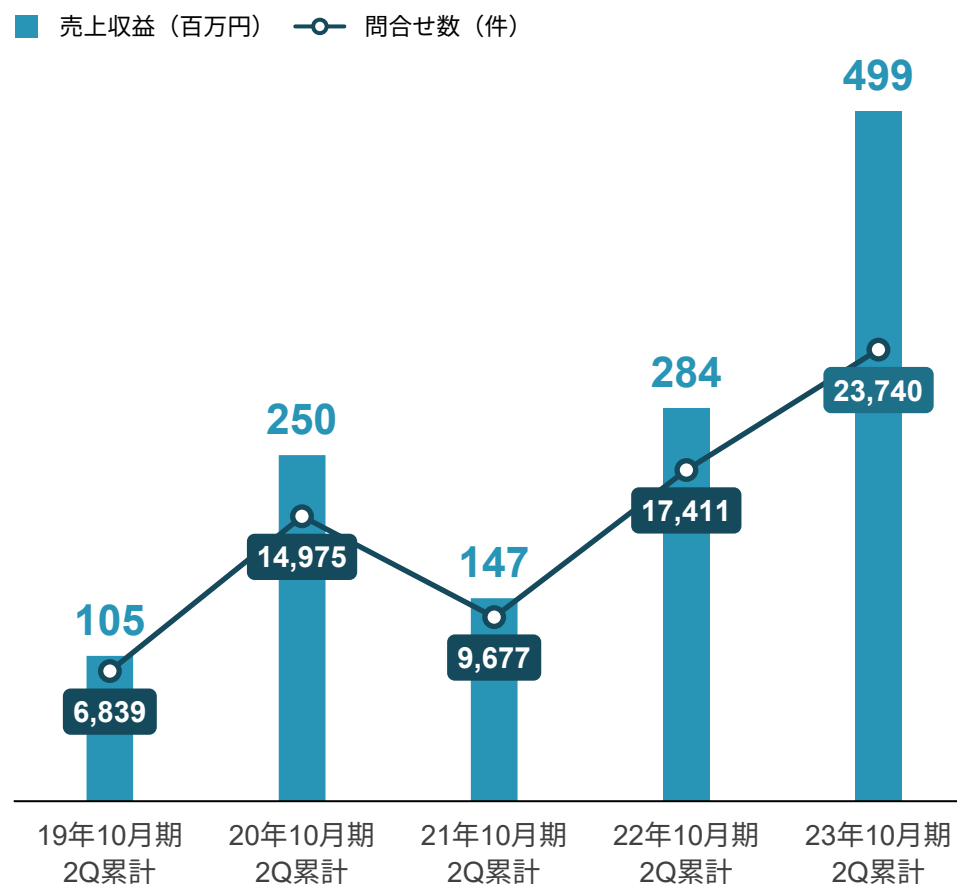
収益モデル

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。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）



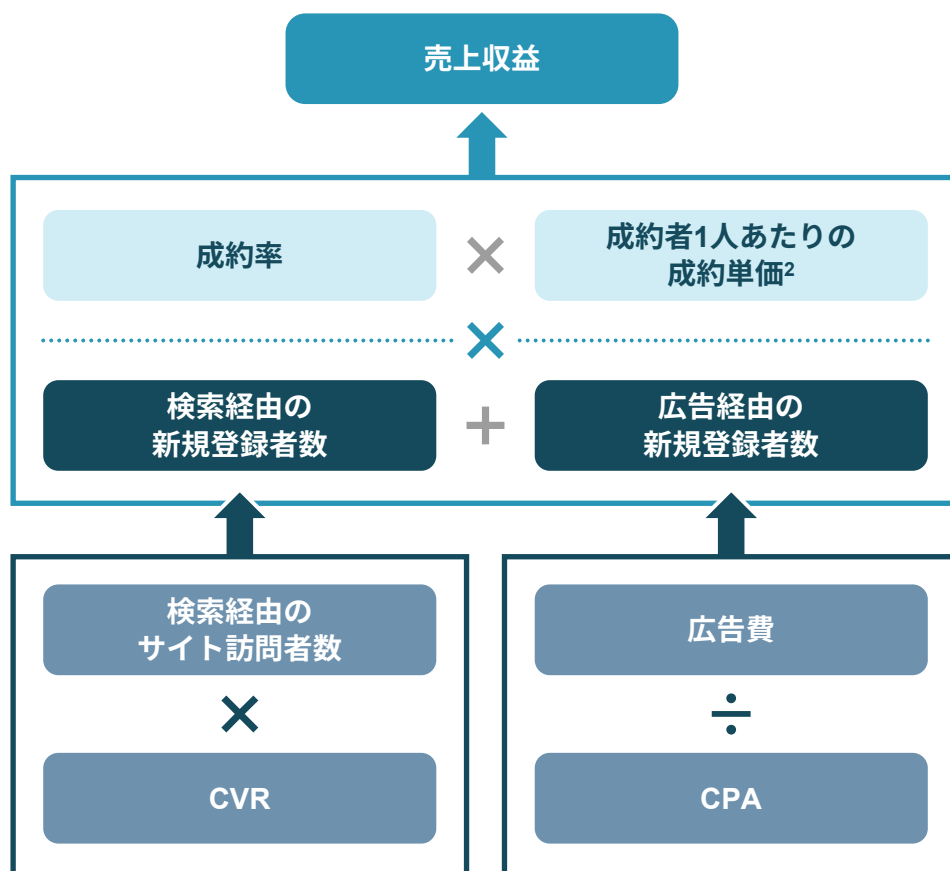
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

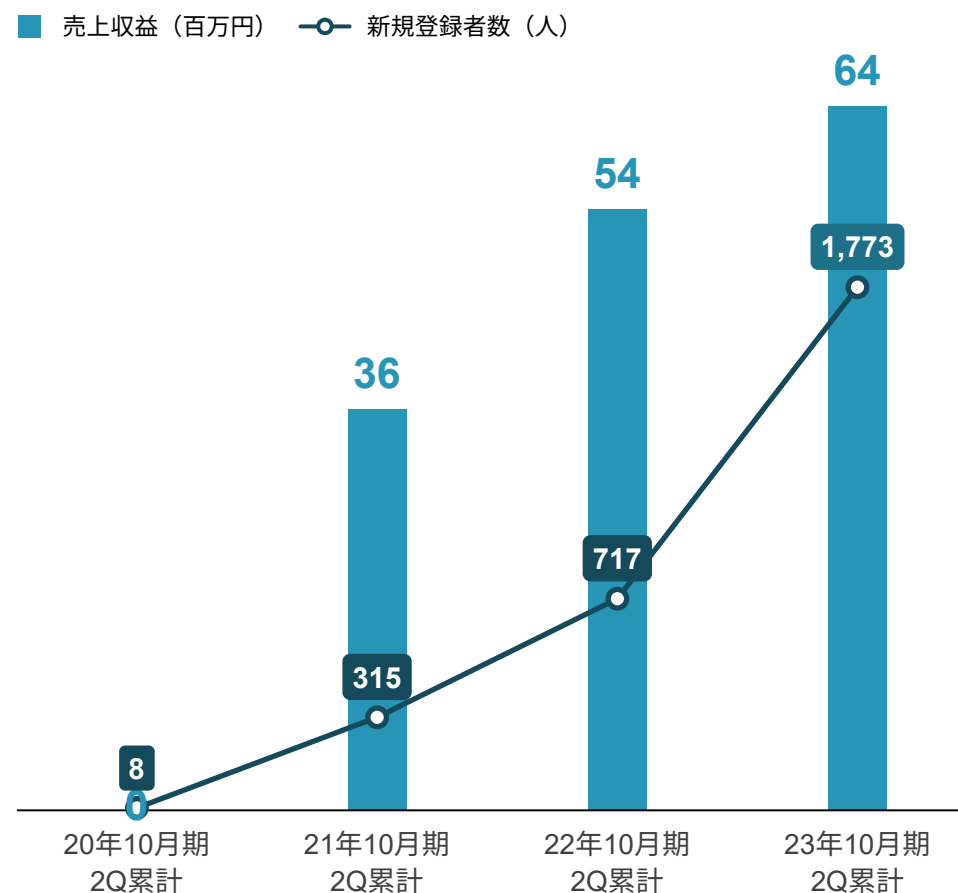
収益モデル

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順調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）



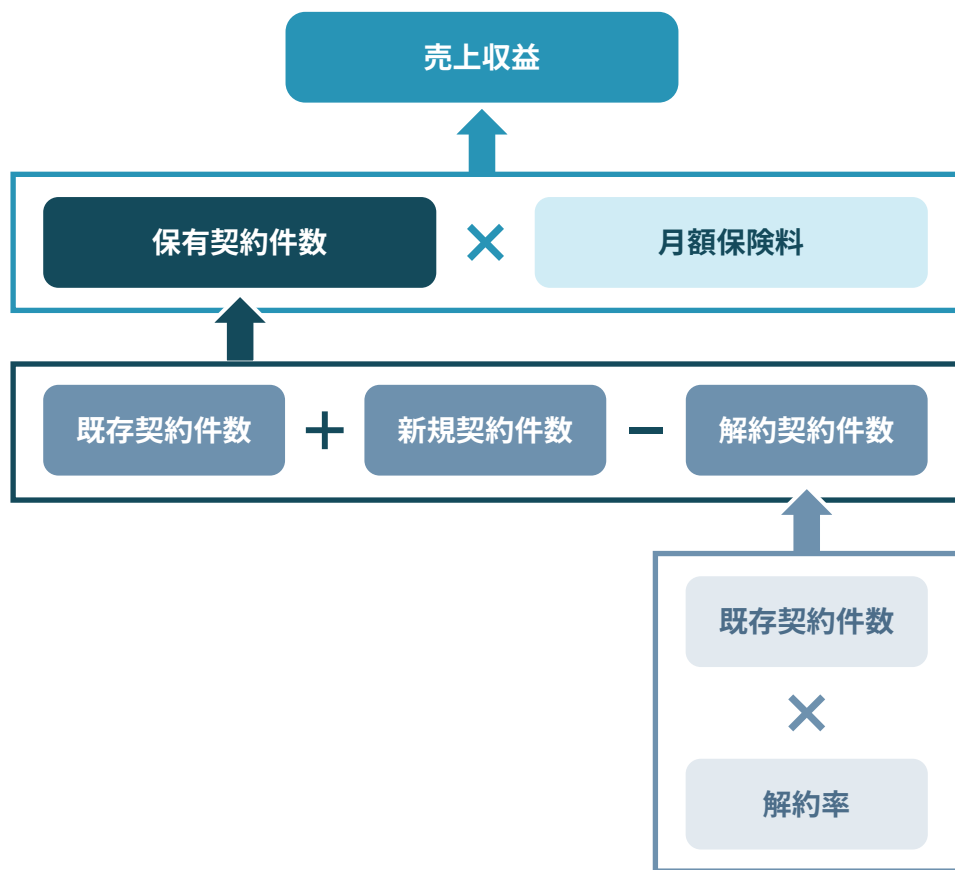
注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております

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

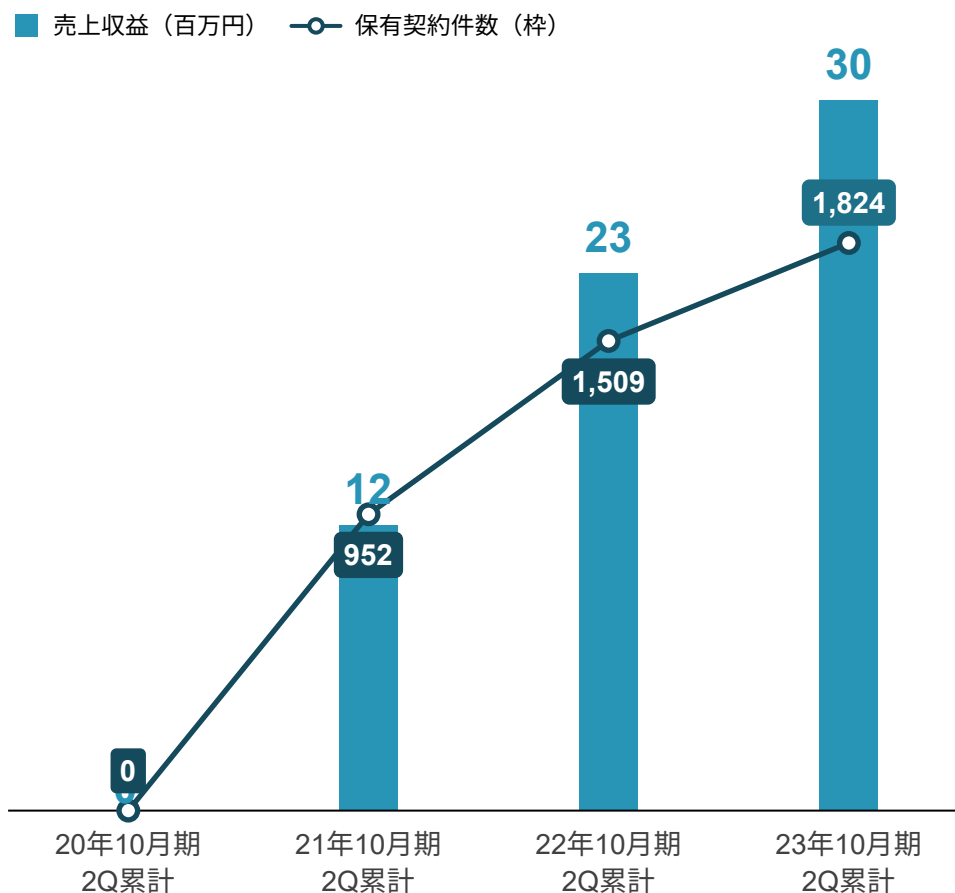
収益モデル

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㈱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。

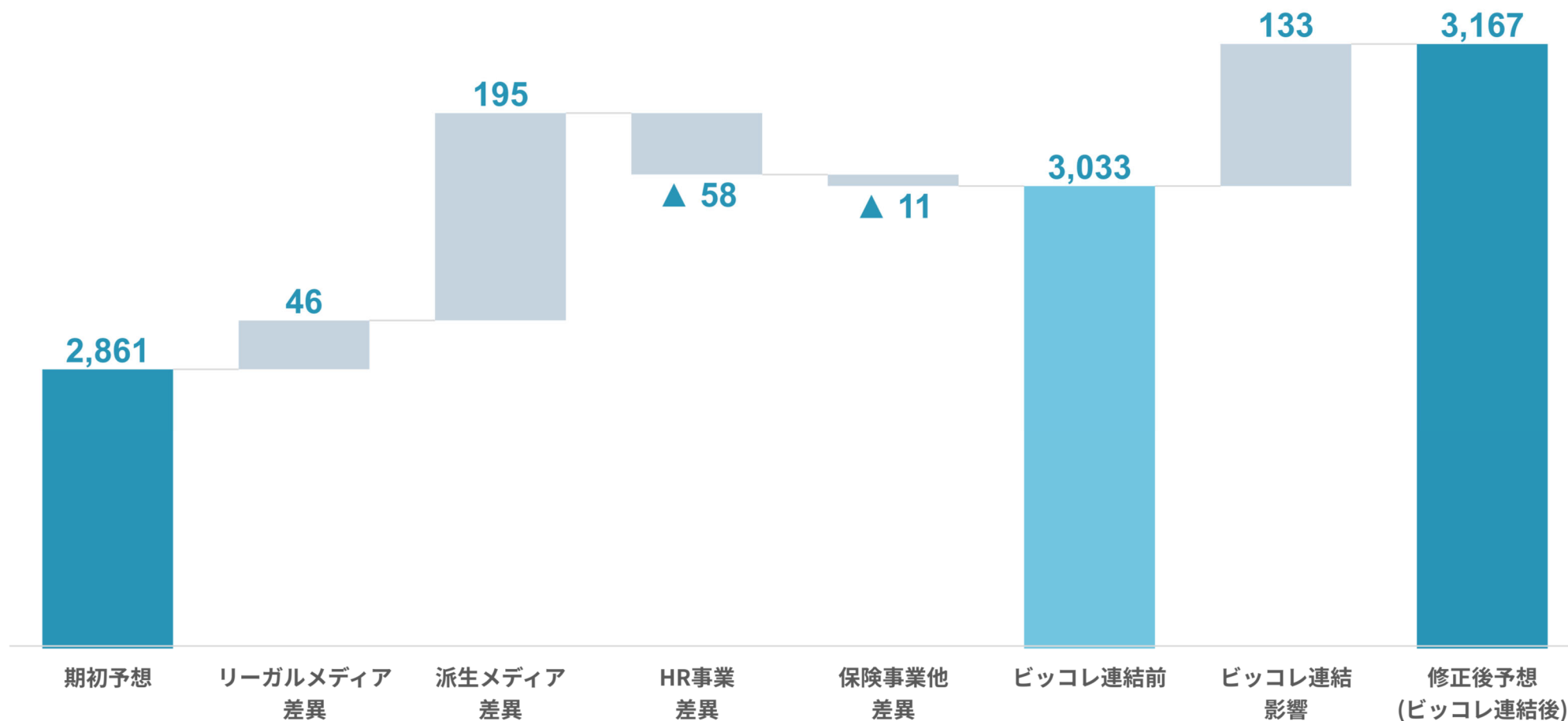
Section 04

Topics

業績予想の上方修正について

リーガルメディアと派生メディアが想定を上回って好調に推移していることや23年4月からのビッコレ連結に伴い、売上予想の上方修正を実施いたしました。なお、2Q時点で利益は既に通期予想を上回っておりますが、今期を成長投資期間として位置づけており引き続き機動的に投資を進めていく為、利益予想は据え置きとしております

売上収益の上方修正要因（単位：百万円）



ビッコレの株式譲渡契約の変更について

2023年3月31日付で株式取得した株式会社ビッコレについて、売主との協議の上、2023年5月31日付で株式譲渡契約の内容を変更して取得価額を3億円及びネットキャッシュから、1.5億円及びネットキャッシュに減額いたしました。また、同6月1日付で同社の吸収合併を完了しております

減額に至った経緯

- 株式取得後、DDの中で売主から開示されていた将来数値にも関わる情報について、一部実態と異なっている状況を確認
- DDをしっかりと実施した上で株式譲渡契約の中で当社をプロテクトすることが出来ていたこともあり、売主と協議の結果、減額で合意

業績への影響

- 当第2四半期にあたる2023年4月より連結開始。今期における月間の売上収益は約2千万円、月間の営業利益は数百万円となることを見込む
- 売上収益、営業利益ともに引き上げてゆくことで、連結業績への更なる貢献を目指す

M&Aの考え方

- M&Aは重要な成長戦略の一つと位置付けており今後も積極的に検討してゆく。引き続きDDのプロセスには時間をかけ、リスクにも対処できるように慎重に取り組んでいく

ベンナビのブランディング施策について

昨年度より徐々に準備を進めてきた「ベンナビ」へのブランド統一について、5月に全てのサイトリニューアルを完了いたしました。ブランドのイメージキャラクターとして小日向文世氏を起用し、5月23日より「ベンナビの歌」篇と題したCMを公開しており、3Qより一部地方でのテレビCM放送及びYouTubeへの広告出稿を開始しております

「ベンナビ」のサイトにおけるキービジュアル



ブランディング施策の狙い

- 当社リーガルメディアは認知度が低く、サービス名での検索数が少ないという課題が従前より存在
- 「法律相談ならベンナビ」という認知を獲得し、ユーザーが法律に絡んだ検索行動を行うときに「ベンナビ」を想起いただくことを目標とする
- リーガルメディアは月額定額報酬の為、問合せ数が増加しても売上への直接の影響はないものの、解約率の減少を通じて安定的なストック収益が積み上がり、中長期的な売上成長に寄与する

■（ご参考）CMカット



Section 05

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2023 2Q	FY2022 2Q		FY2023 1Q		FY2023 2Q累計	FY2022 2Q累計	
(単位：百万円)	(23/2-23/4)	(22/2-22/4)	YoY	(22/11-23/1)	QoQ	(22/11-23/4)	(21/11-22/4)	YoY
売上収益	800	536	+49.2%	687	+16.5%	1,486	1,021	+45.6%
売上原価	466	252	+85.2%	404	+15.2%	870	471	+84.8%
売上総利益	334	284	+17.4%	282	+18.3%	616	550	+12.0%
売上総利益率	41.7%	53.0%	-11.3pt	41.1%	+0.6pt	41.4%	53.9%	-12.4pt
販管費	293	126	+132.6%	203	+44.1%	497	250	+98.9%
その他の収益／費用	0	1	-62.9%	1	-17.8%	1	2	-54.6%
営業利益	41	160	-74.2%	79	-48.1%	120	303	-60.2%
営業利益率	5.1%	29.8%	-24.6pt	11.5%	-6.4pt	8.1%	29.6%	-21.5pt
金融収益／費用	▲2	▲1	+76.7%	▲2	+4.2%	▲4	▲2	+89.4%
税引前利益	39	158	-75.4%	77	-49.6%	116	300	-61.4%
税金費用	25	50	-50.5%	40	-38.4%	65	95	-31.5%
四半期利益	14	108	-86.9%	37	-61.7%	51	206	-75.2%
四半期利益率	1.8%	20.2%	-18.4pt	5.4%	-3.6pt	3.4%	20.1%	-16.7pt
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	21	108	-80.4%	45	-52.5%	66	206	-68.1%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	2.6%	20.2%	-17.6pt	6.5%	-3.8pt	4.4%	20.1%	-15.7pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2023 2Q	FY2023 1Q	増減
	(23/4)	(23/1)	
流動資産	1,964	1,807	+157
現預金	1,350	1,308	+42
売掛金	534	385	+148
その他	80	113	-34
非流動資産	1,898	1,745	+153
有形固定資産	86	89	-3
使用権資産	178	197	-19
のれん	1,439	1,302	+137
その他	196	158	+38
資産合計	3,862	3,552	+310
負債	1,551	1,168	+383
有利子負債	798	554	+244
リース負債	153	170	-17
その他	600	444	+156
資本合計	2,311	2,384	-73
負債及び資本合計	3,862	3,552	+310

(単位：百万円)	FY2023 2Q	FY2023 1Q	増減
	(23/2-23/4)	(22/11-23/1)	
営業キャッシュフロー	54	▲ 189	+243
税引前四半期利益	39	77	-38
減価償却費及び償却費	30	33	-4
法人所得税の支払額	0	▲ 104	+104
その他	▲ 14	▲ 195	+181
投資キャッシュフロー	▲ 148	▲ 43	-105
有形固定資産の取得	▲ 8	▲ 31	+23
投資有価証券の取得	▲ 131	0	-131
その他	▲ 9	▲ 12	+3
財務キャッシュフロー	136	▲ 335	+471
自己株式の取得	▲ 95	▲ 207	+112
長期借入れによる収入	294	0	+294
その他	▲ 64	▲ 128	+64
現預金の増減額	42	▲ 568	+610
期末現預金残高	1,350	1,308	+42
FCF	▲ 93	▲ 232	+139

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。