



23年10月期（FY2023）

3Q決算説明資料

23年10月期3Q マネジメントメッセージ

主要事業の快走

リーガルメディア、派生メディアの高成長が継続しています。中計の目標である25年10月期の売上収益55億円、営業利益11億円の達成にむけて好調な進捗と認識しており、来期も高成長を遂げる上での視界は良好と考えています。

HR事業は若干の足踏みも、施策は着々と進展

人材紹介サービスの事業拡大の鍵となるコンサルタントの採用は計画どおりに進捗している一方、教育にリソースが取られたことで売上収益の伸びは期待に届かず。反省を踏まえてオペレーションを見直すとともに、引き続き採用を強化しており、来期の巻き返しにむけた施策を着々と進めています。また、来期からの人材派遣サービスの展開にむけて子会社設立等の準備を進行しております。

投資は予算の範囲内で実施、通期でも枠内での着地見込み

投資は概ね計画どおりに進捗しておりますが、3Q累計での投資額としては予算比1割ほど少額で推移しています。通期の投資額についても、予算枠内での着地を見込んでおります。

来期予算にむけた議論を開始

(12月の次回4Q決算発表時にご案内する) 来期予算にむけた議論を社内で開始しております。中計の目標の達成に加えて、その後の売上収益100億円の早期の達成を目指してまいります。

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

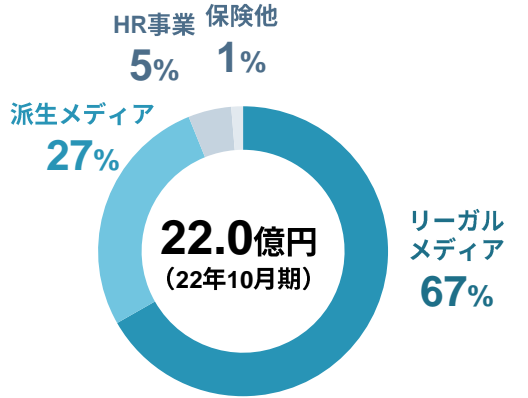
事業内容

当社は法律情報を提供する、リーガルメディア「ベンナビ」の運営が祖業となります。新規事業開発に積極的に取り組んでおり、リーガルメディアの関連ニーズ（例. 労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディア事業、弁護士向け人材紹介からスタートしたHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業といった4事業を展開しています

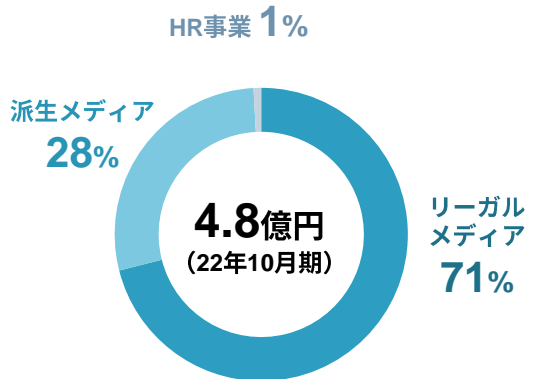
事業分類

		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)	法律事件分野ごとの特化型サイトの運営	法律事務所	
	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」 「ビッコレ」 「浮気調査ナビ」 「人探しの窓口」	人材紹介会社 FX会社・仮想通貨取引所 探偵事務所	
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



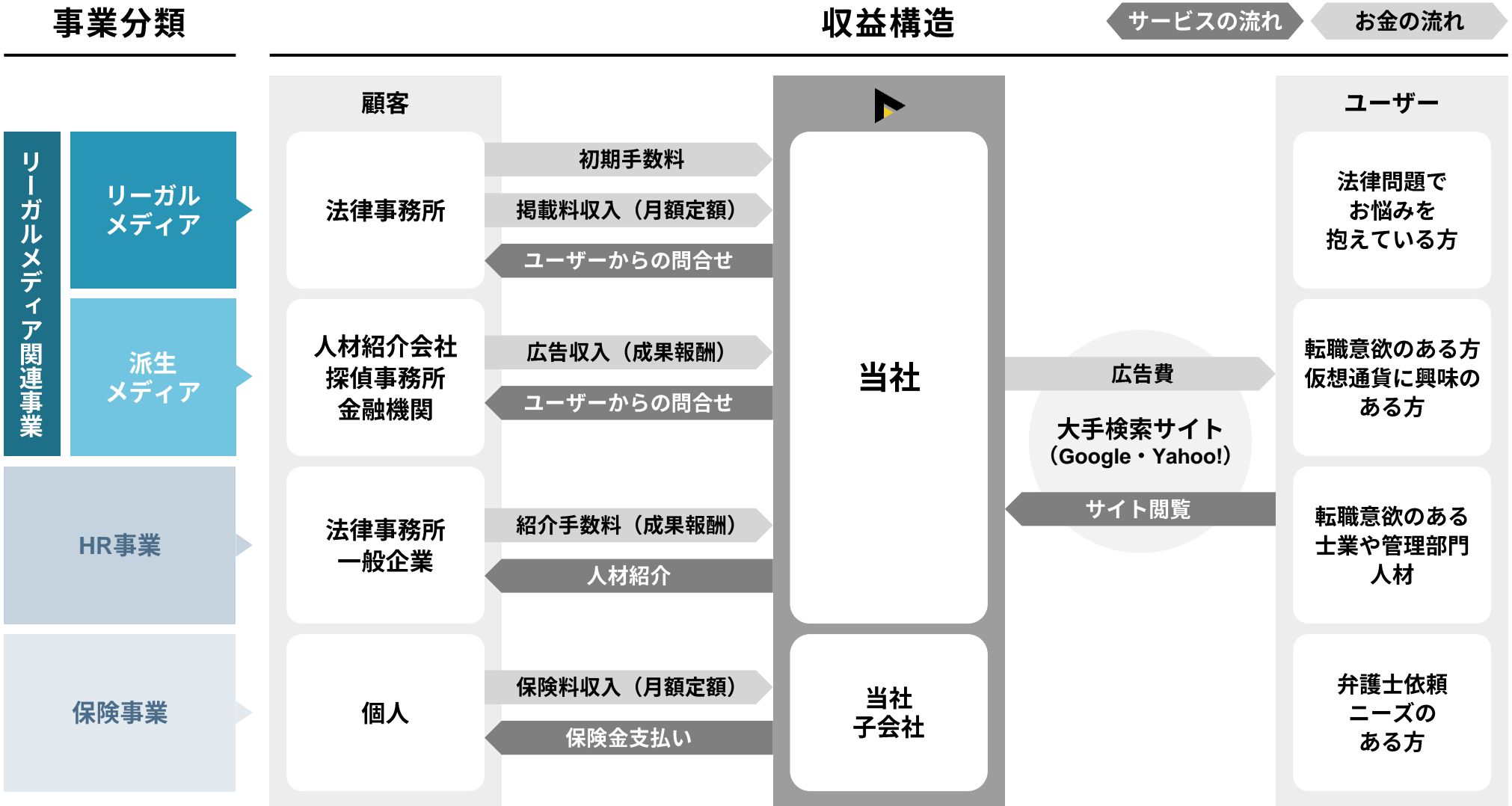
注：1 2023年3月31日に株式会社ビッコレの株式を取得し、23年10月期2Qより連結を開始いたしました

2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイヤス少額短期保険）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 3Q(23年5月-23年7月) 決算サマリー

売上収益はYoY約50%の成長率となり、成長の目安としている30%成長を上回って非常に好調に推移しております。中期経営計画において今期を「成長投資期間」と位置づけ、従業員数の拡大など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、対予算比では売上の超過により利益についても予算を上回っております

(単位：百万円)	23年10月期 3Q	22年10月期 3Q	YoY	23年10月期 2Q	QoQ
売上収益	852	567	50.2%	800	6.5%
営業利益	29	118	▲75.3%	41	▲29.5%
営業利益率(%)	3.4	20.7	▲17.3pt	5.1	▲1.7pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	11	76	▲85.2%	21	▲46.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	1.3	13.5	▲12.2pt	2.6	▲1.3pt
従業員数(名) ¹	81(9)	55(9)	47.3%	78(10)	3.8%

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 3Q累計(22年11月-23年7月) 事業別サマリー

全事業がYoY増収となり、3Q累計の売上収益としても50%近い成長率を記録しています。中計の目標達成に向けて積極的な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、3Q累計としても売上が超過していることで予算を上回る利益を創出しております

FY2023 3Q 累計業績	<p>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</p> <p>売上収益：2,338百万円 (YoY 47.2%増) 営業利益：149百万円 (YoY 64.5%減)</p>
リーガル メディア	<p>売上収益20%強の成長を達成。投資を推し進めており利益はYoY減益</p> <p>売上収益：1,357百万円 (YoY 27.4%増) 営業利益：434百万円 (YoY 7.5%減)</p>
派生 メディア	<p>大幅な増収を達成。投資による人件費や外注費等の増加により営業利益は減益</p> <p>売上収益：842百万円 (YoY 95.5%増) 営業利益：205百万円 (YoY 1.0%減)</p>
HR事業¹	<p>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</p> <p>売上収益：93百万円 (YoY 18.5%増) 営業利益：▲80百万円 (YoY 106百万円の悪化)</p>
保険他²	<p>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</p> <p>売上収益：47百万円 (YoY 224.5%増) 営業利益：▲101百万円 (YoY 39百万円の悪化)</p>
全社	<p>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</p> <p>営業利益：▲309百万円 (YoY 89百万円の悪化)</p>

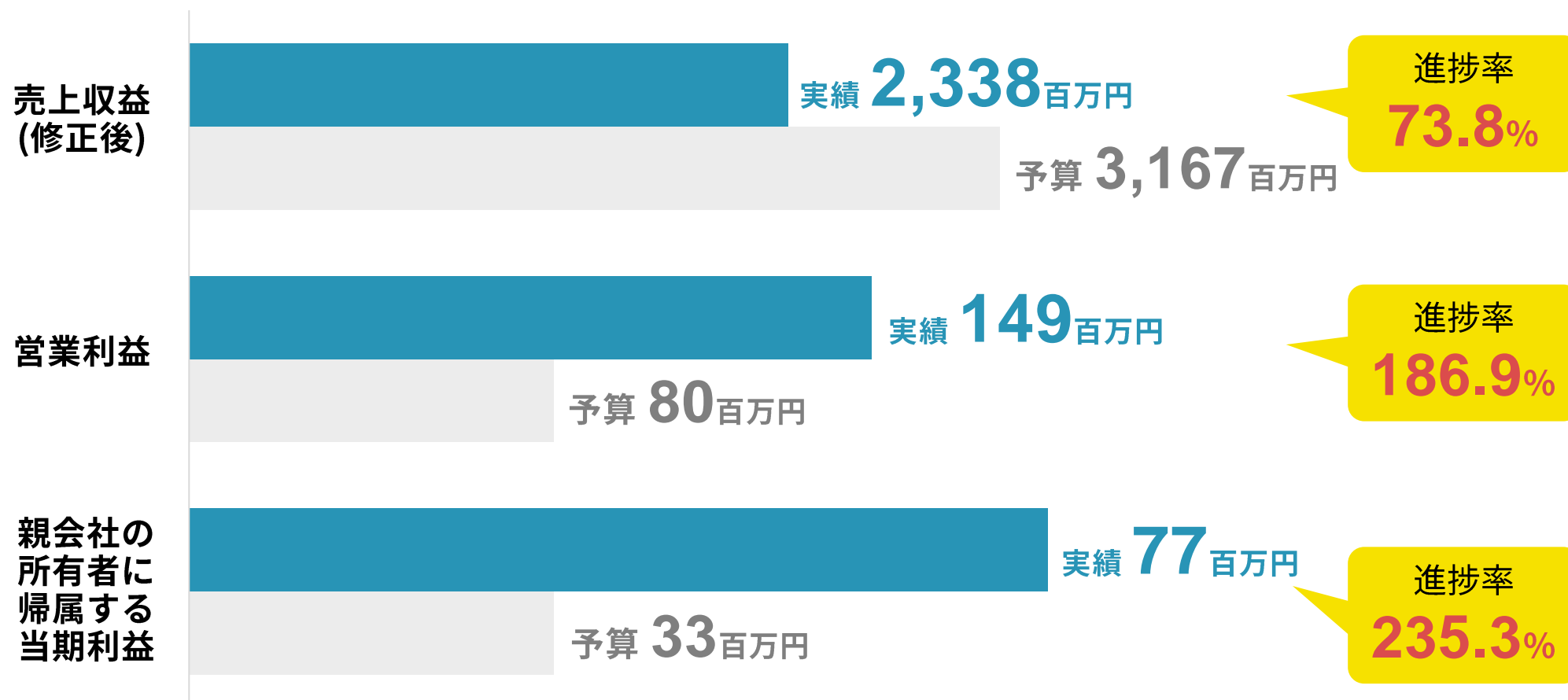
注：1 8月に設立した子会社「株式会社ヒトタス」の各種準備に伴う費用等を含んでおります。

2 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 3Q累計 通期予想進捗率

売上収益は2Q決算発表時に予算の上方修正を実施しておりますが、3Q累計時点で修正後予算も上回って推移しており、順調に進捗しております。売上収益の予算超過により、利益は既に通期予想を超過しておりますが、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

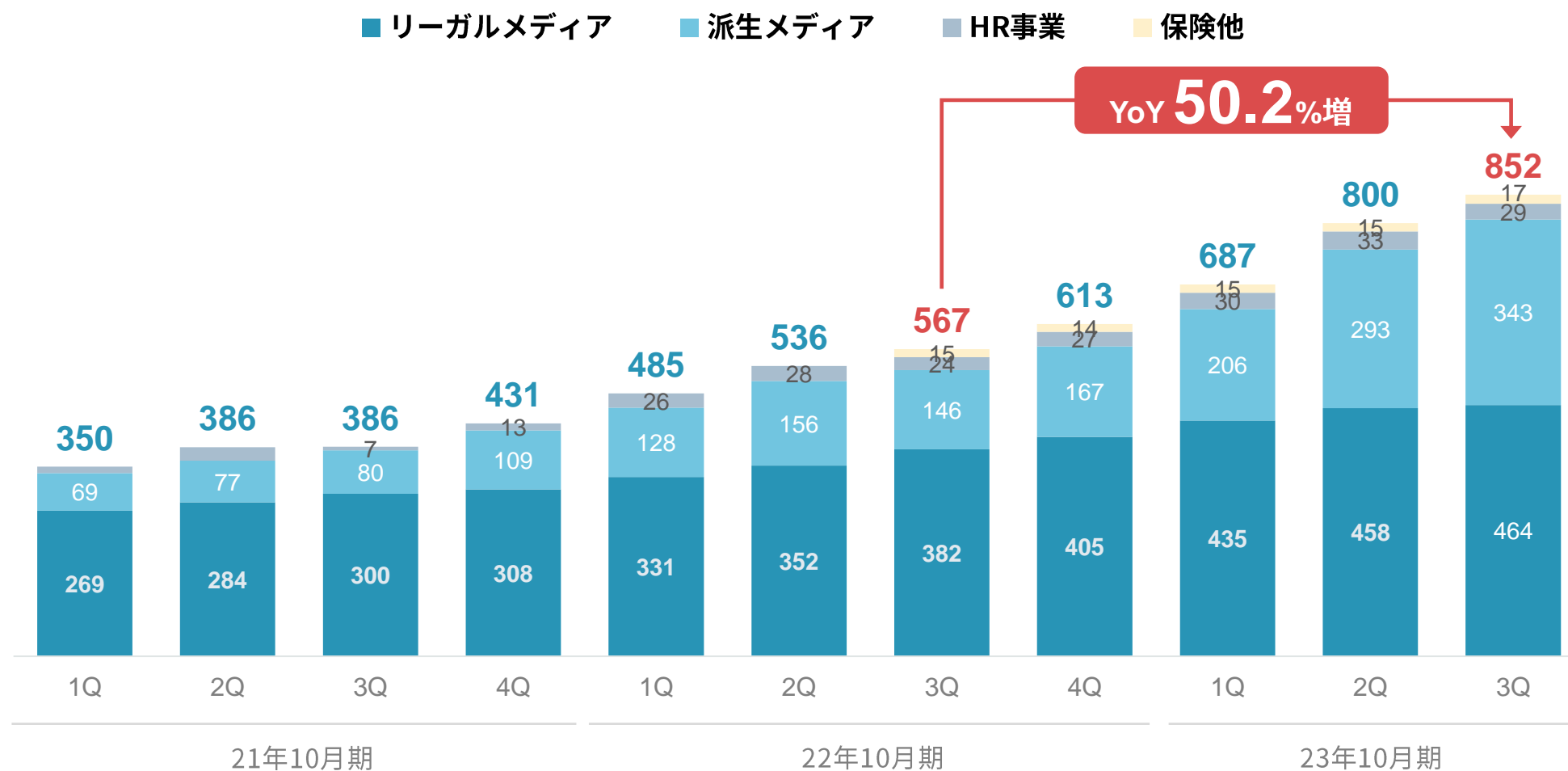
通期予想進捗率



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、転職メディア「キャリアズム」の成長が著しい派生メディアが大きく伸長し、HR事業以外の各事業で過去最高の四半期売上となったことで、全体の売上はYoY50%の成長率となっております

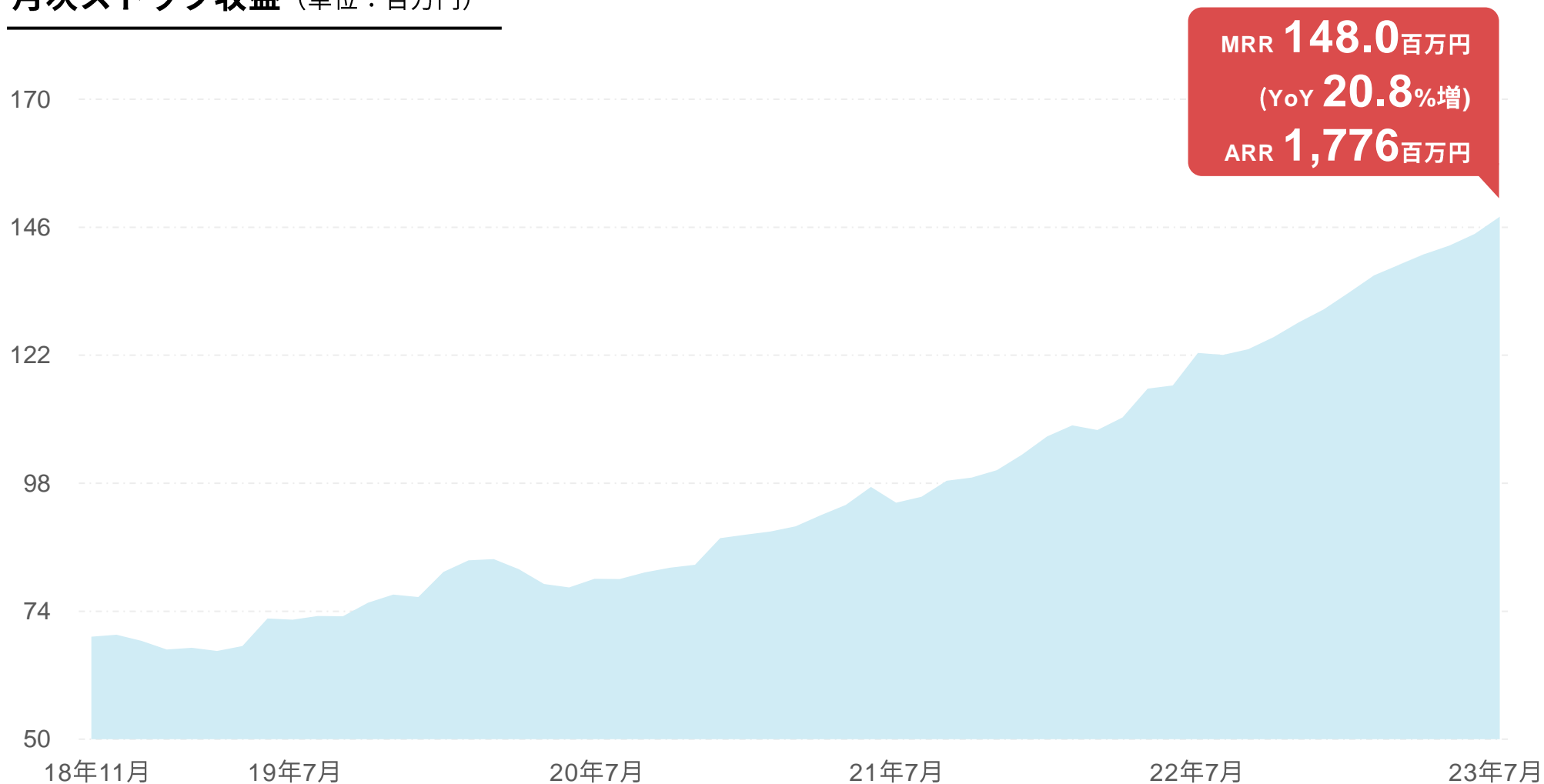
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

23年7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YoY20.8%増と堅調に増加し、ストック収益は毎四半期着実に積み上がっております

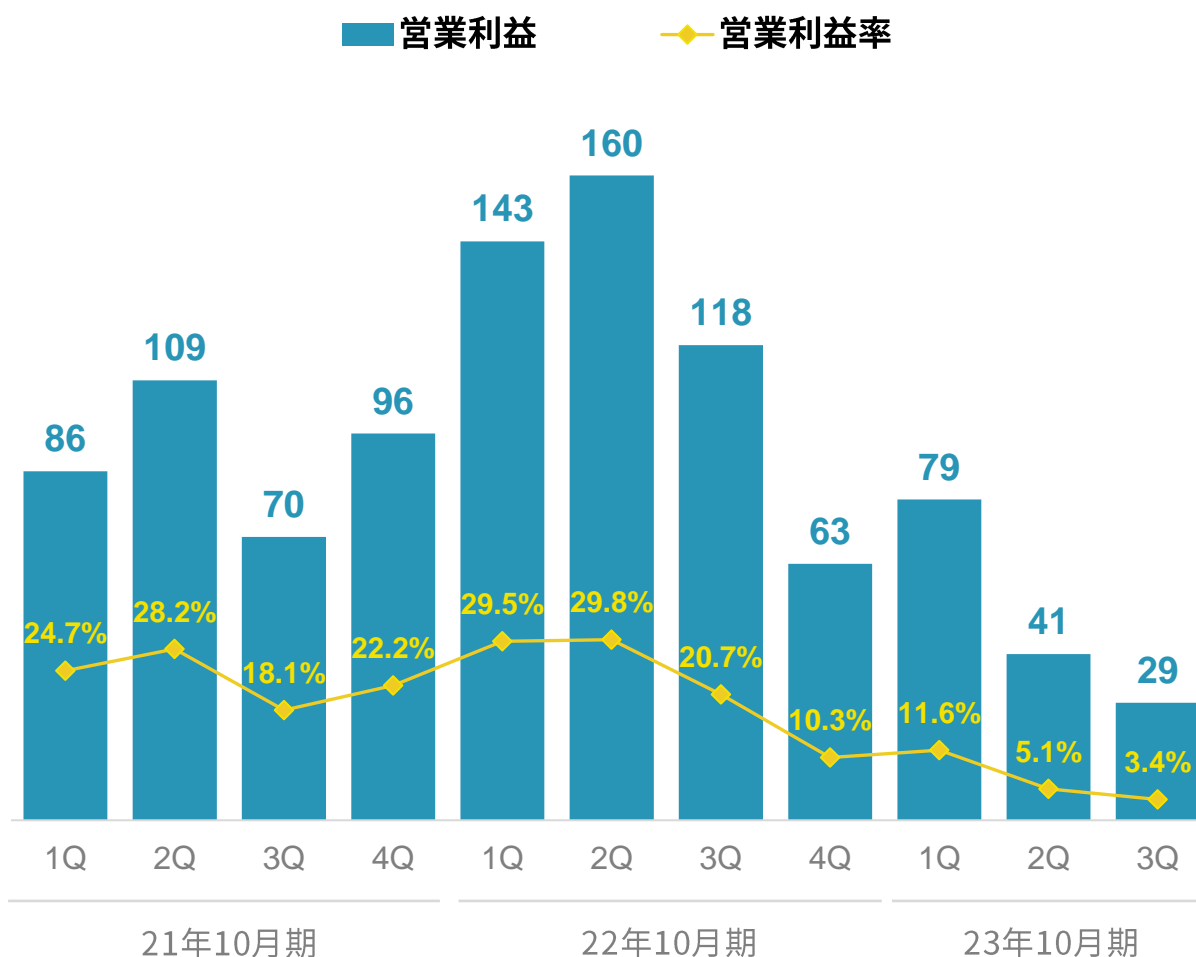
月次ストック収益（単位：百万円）



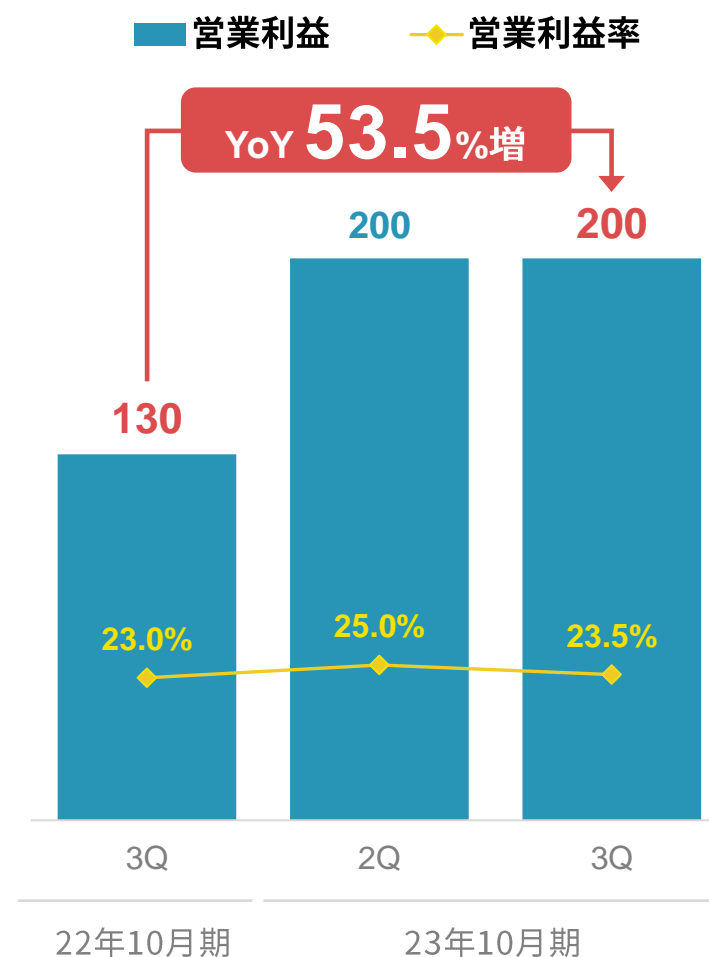
営業利益(四半期推移)

3Qは更に積極的に投資を推し進めたことで、四半期の営業利益は29百万円、営業利益率は3.4%となっております。一方、投資額を除いた営業利益はYoY53.5%増となり、前年同期比大幅な増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



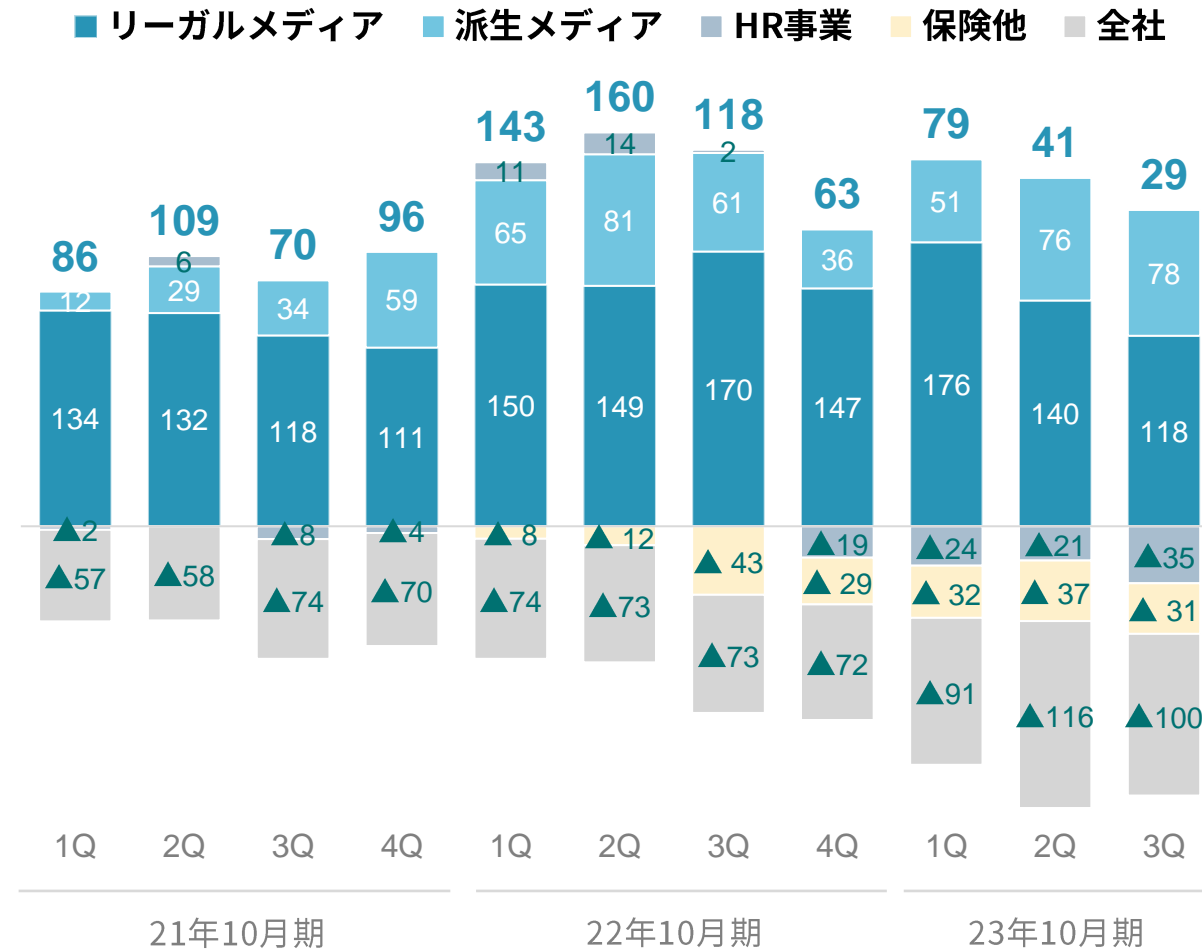
投資額を除いた営業利益 (単位：百万円)



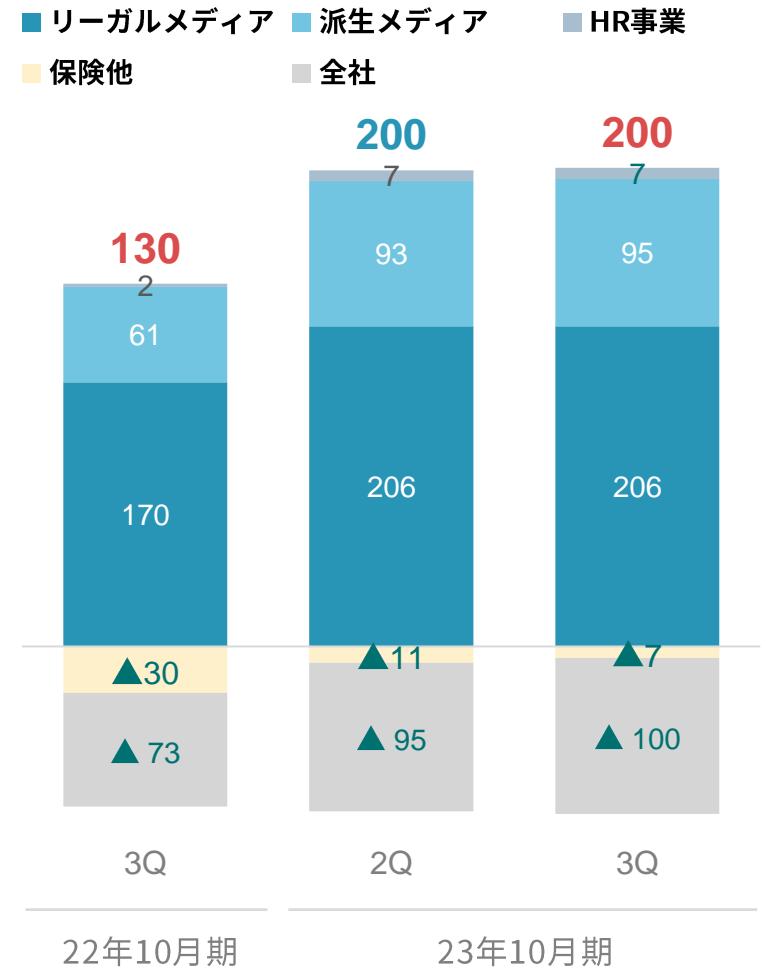
(参考) 営業利益(事業別 四半期推移)

リーガルメディアのマス広告出稿やHR事業における人員拡大などの積極的な投資により、今期3Q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今期2Qと並んで過去最高水準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)



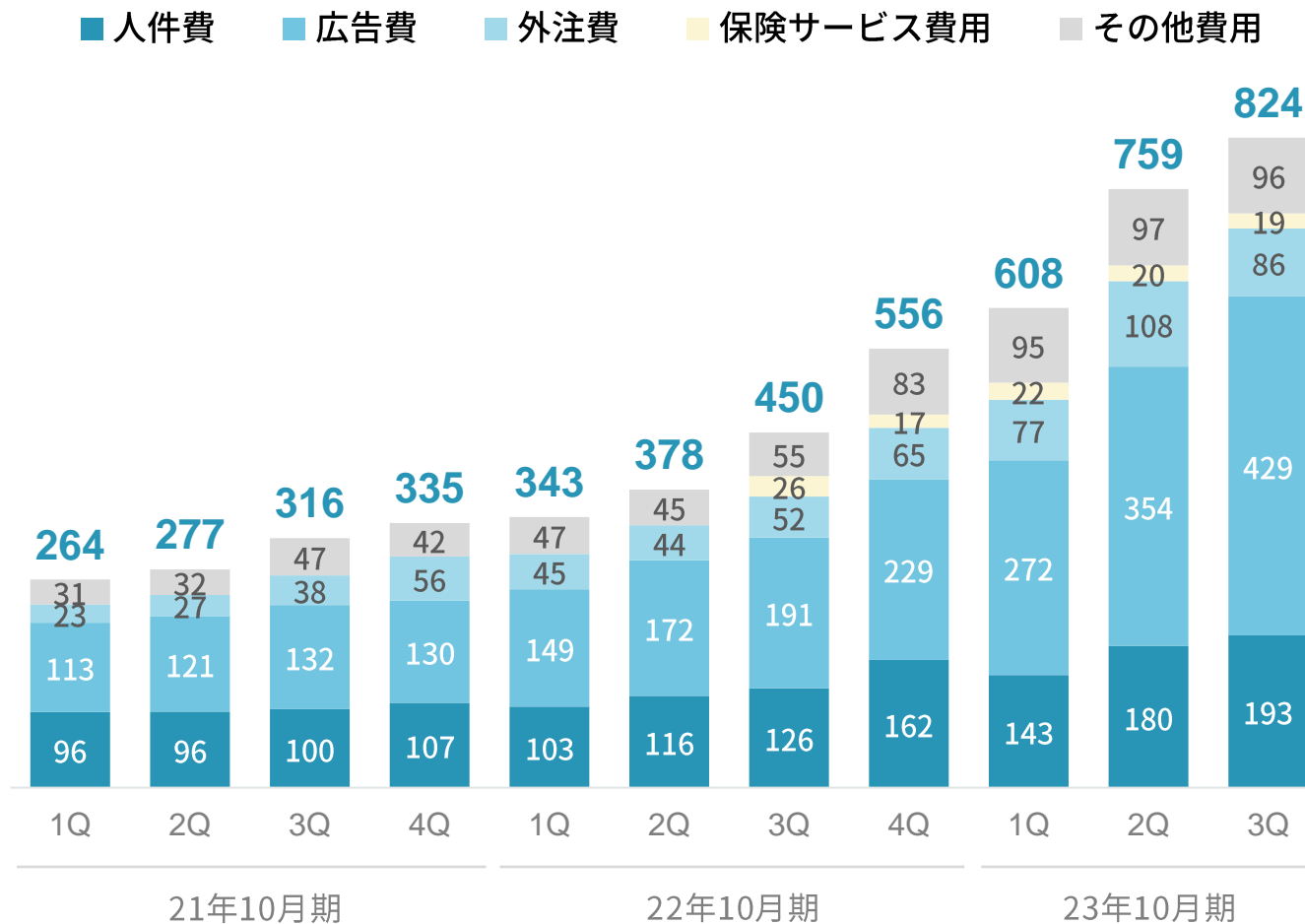
投資額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



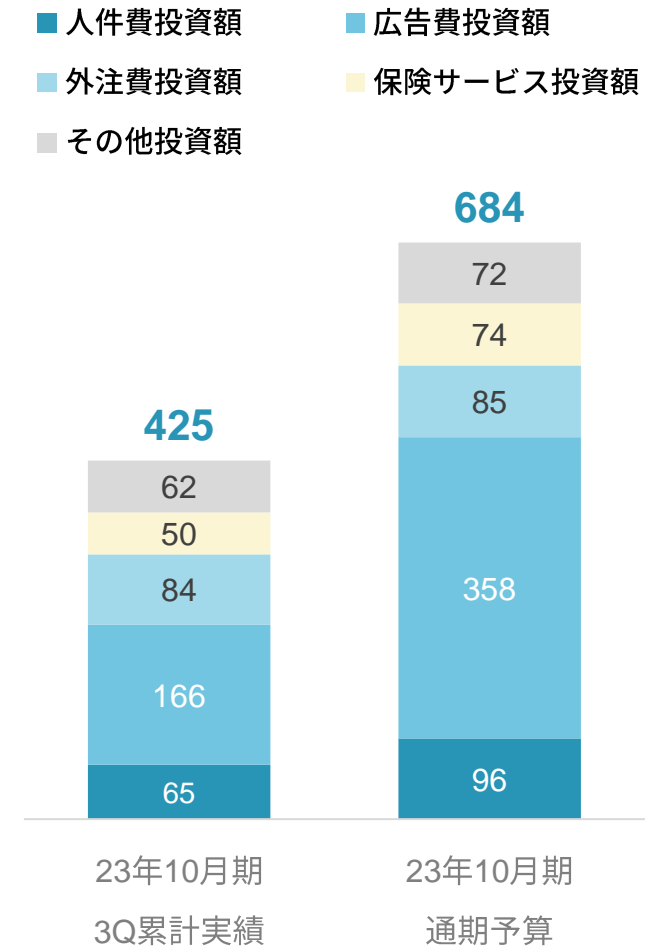
コスト構造(四半期推移)

事業成長に向けた人員拡大に伴う人件費の増加、派生メディアにおける売上拡大に向けた広告出稿量の増加やリーガルメディアのマス広告出稿による広告費の増加などにより、3Qのコスト総額はQoQで64百万円増加しております。投資額に関しては3Q累計では計画比1割ほど低い水準で推移しており、通期予算を下回っての今期着地を見込んでおります

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いましたが、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 3Q事業ハイライト

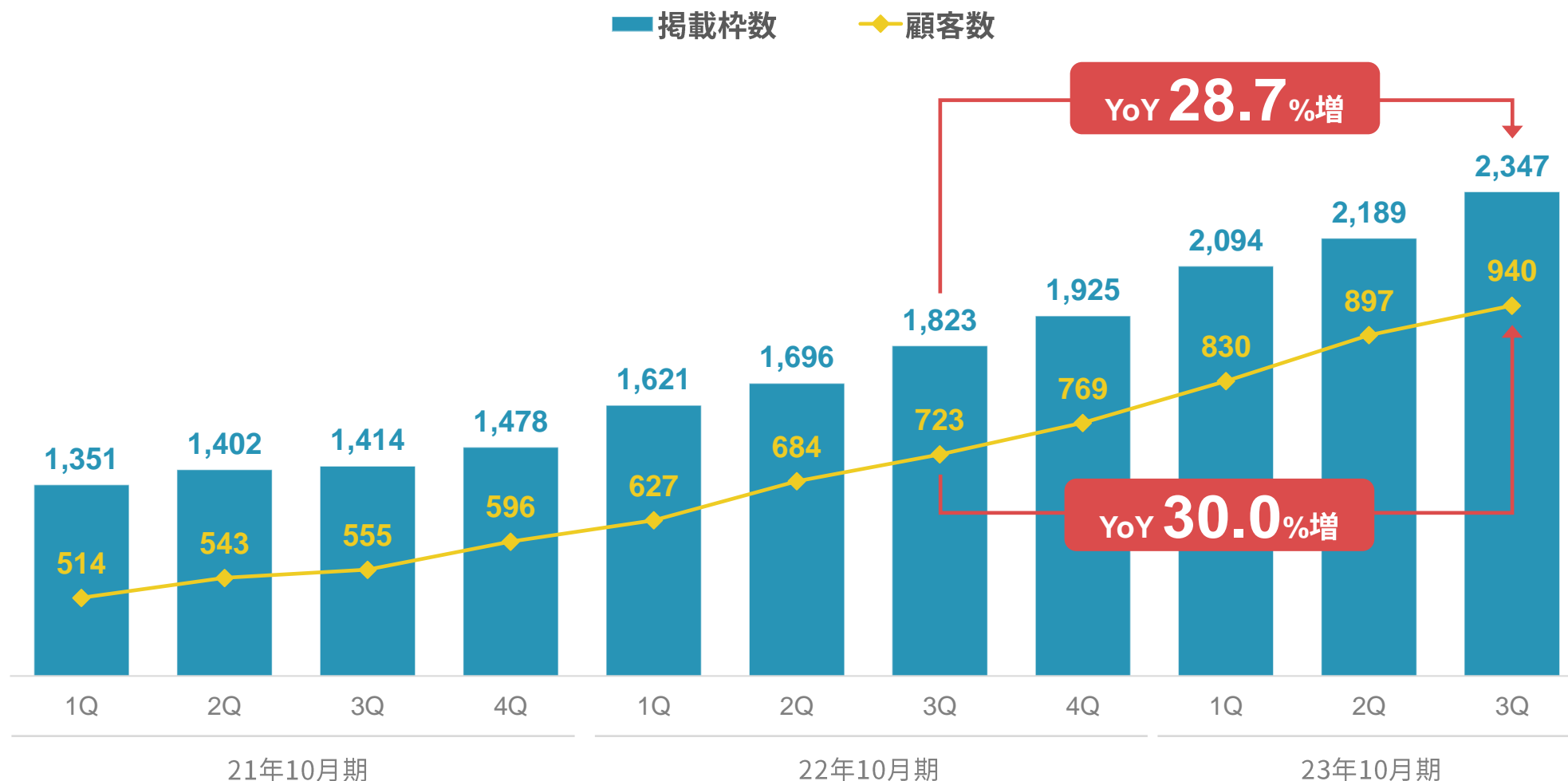
各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しており、引き続き中計目標の達成ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

<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で推移していること等から、掲載枠数はYoY28.7%増、顧客数はYoY30.0%増と安定して高い成長率を記録 ● 『ベンナビ』のブランディング施策として、3Qにて関西・九州地方でのテレビCM及びYouTube広告の出稿を実施
<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。季節性の好影響を受けやすい2Qを上回る売上収益を3Qで創出し、過去最高の売上を更新 ● 3月末に買収したビッコレ事業はPMIが概ね完了。3Qとしては苦戦したものの、事業・コストの見直しに注力し、今後の利益貢献が期待できる体質に転換 ● 新規領域である金融メディアの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、人材紹介業に従事するコンサルタントの積極的な採用を継続。育成にリソースが取られたものの、今後の売上貢献を見込む。また、コンサルタント数の増加に伴って広告出稿量も一定程度回復させ、新規登録者数が再増加 ● 管理部門転職サービスである『BEET』の認知度向上に向けて、4Qより首都圏の電車内広告の出稿開始を予定 ● 来期からの人材派遣業の開始に向けて、23年8月に子会社を設立。まずは法律事務所向けの事務員人材の派遣からスタートすることを予定
<p>保険事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たにジョインした事業責任者の主導のもと、事業戦略の見直しを進めており、より規律のある投資と着実な成長に向けた取り組みを推進してゆく

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

23年7月末時点の掲載枠数は2,347枠、顧客数は940件となり、それぞれYoY30%程度の成長を記録しております

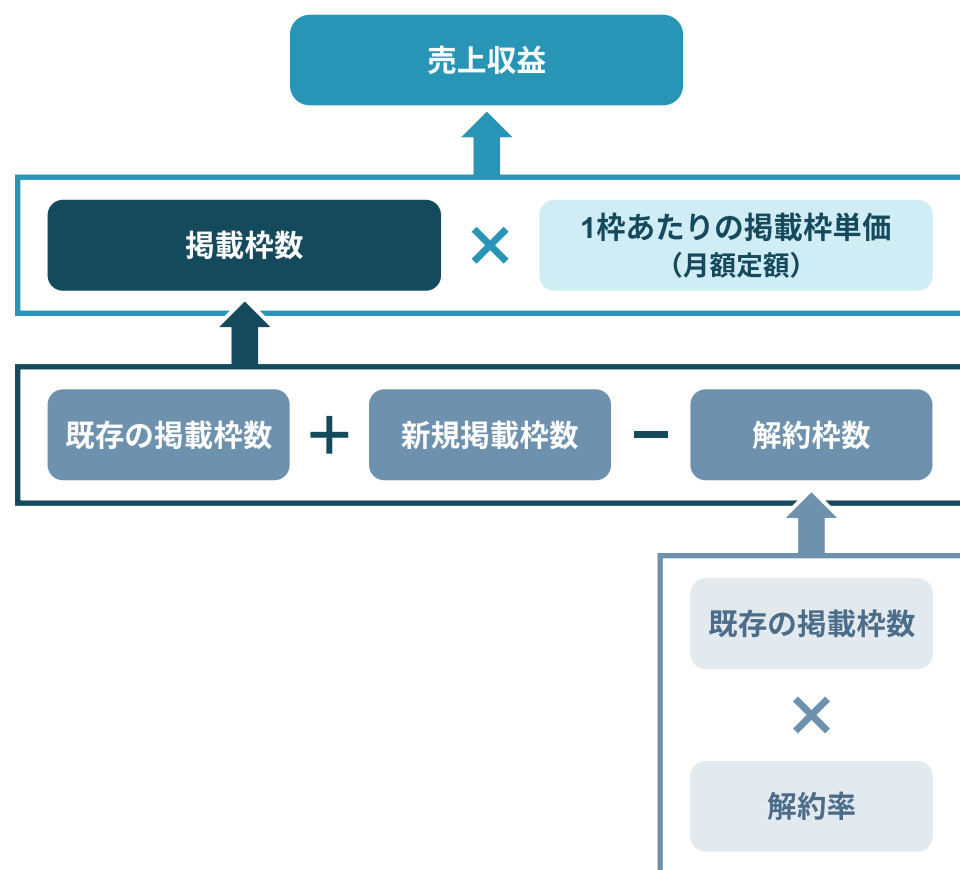
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



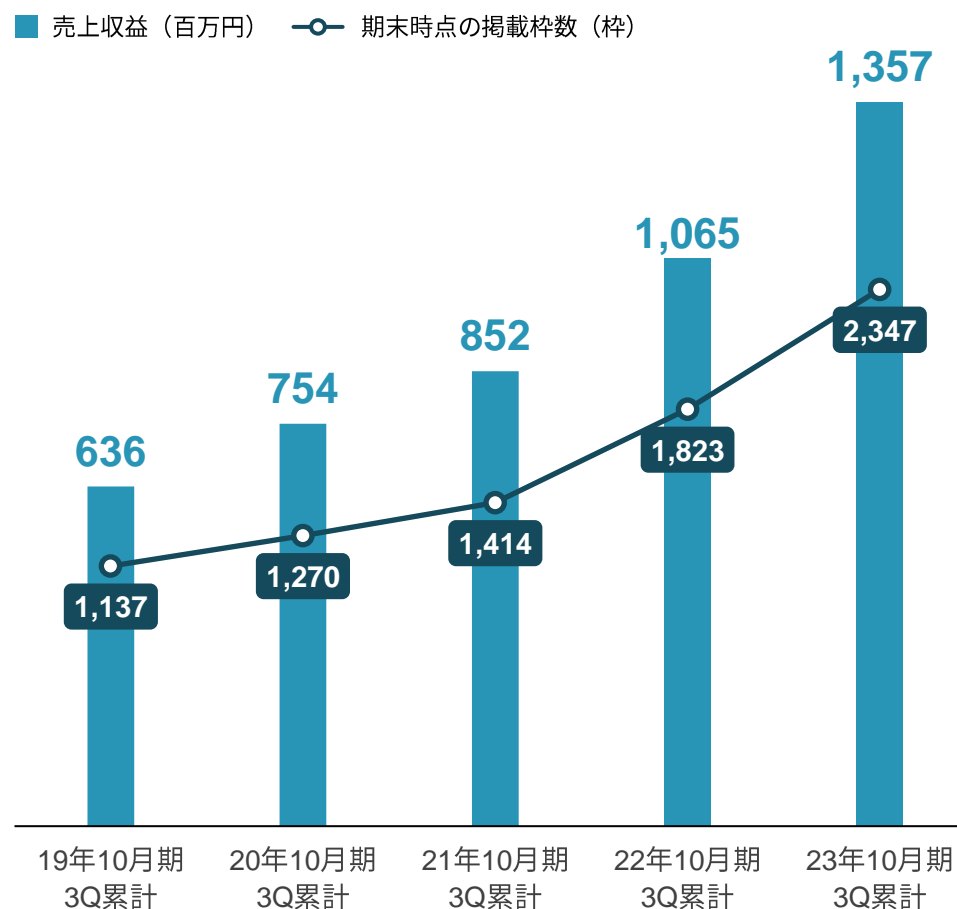
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

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）

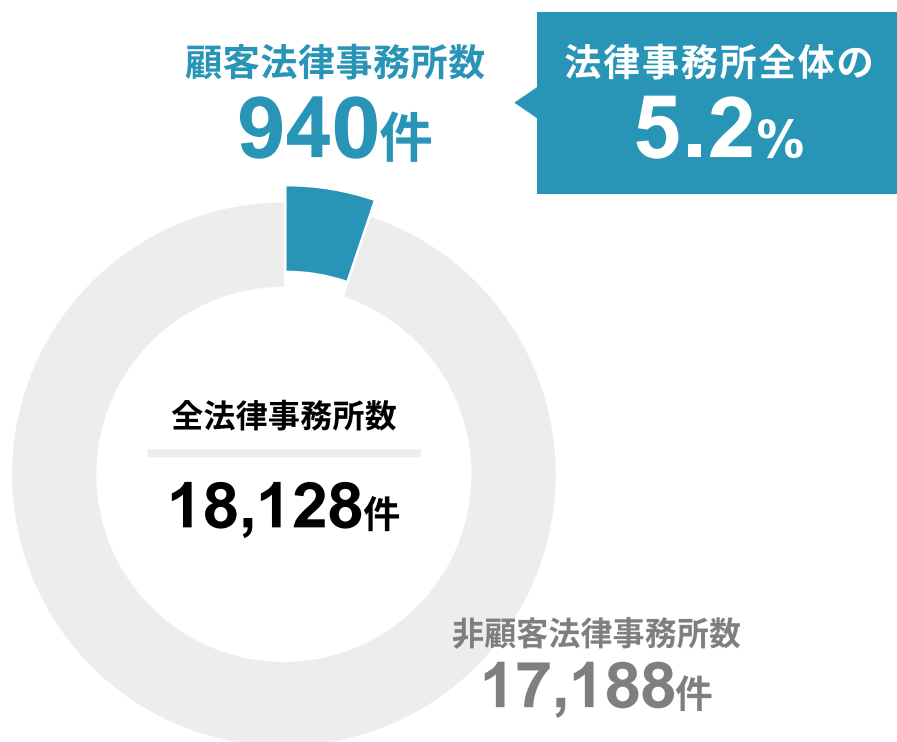


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

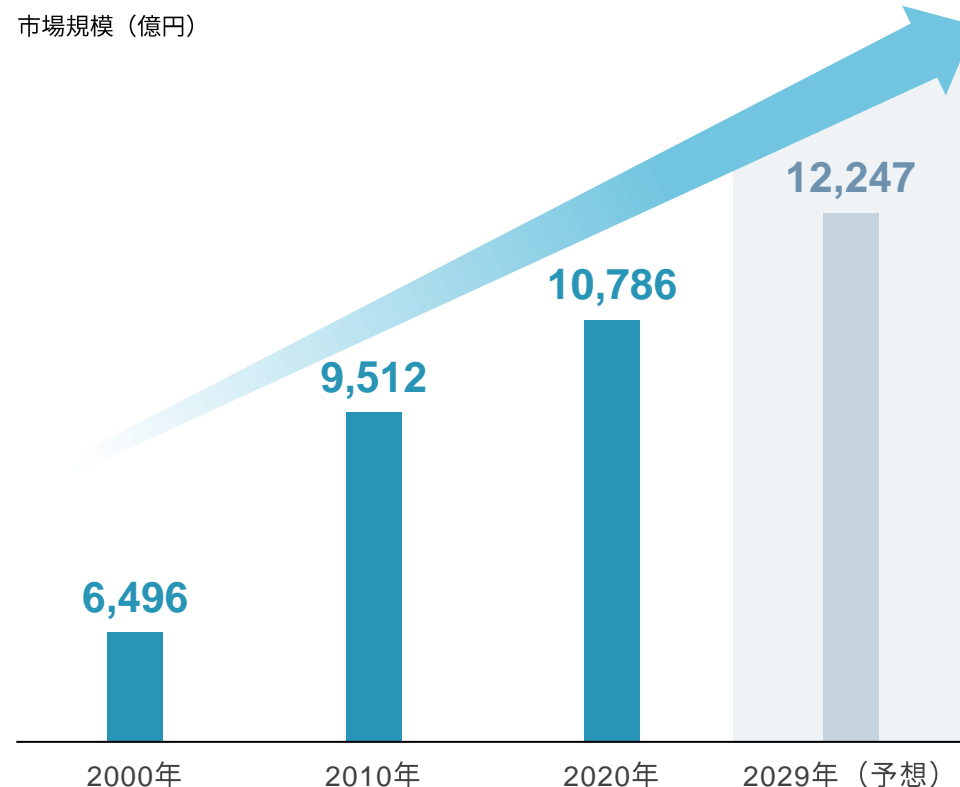
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は3Q末時点で940件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ5.2%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、2023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

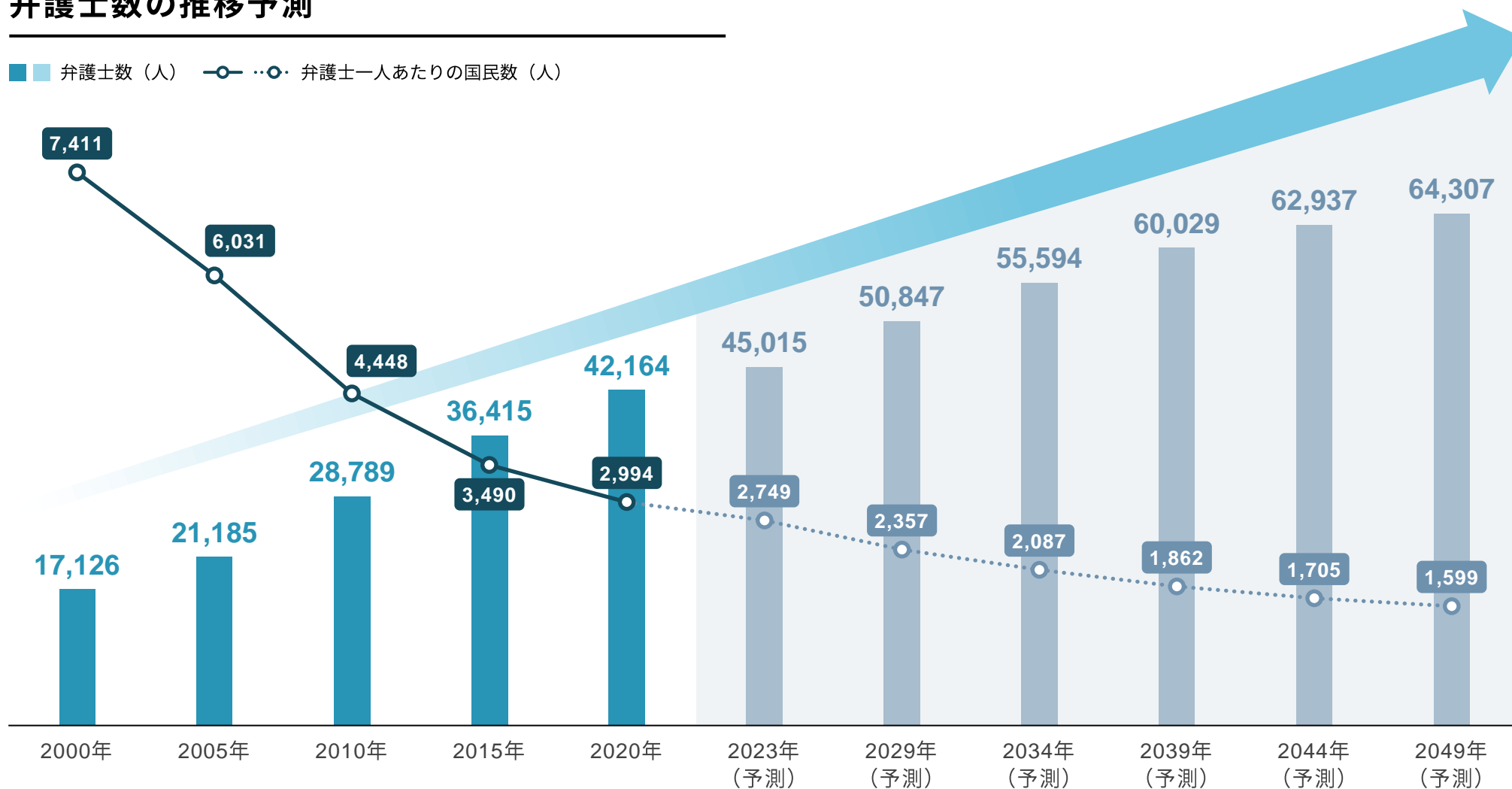
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」

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）

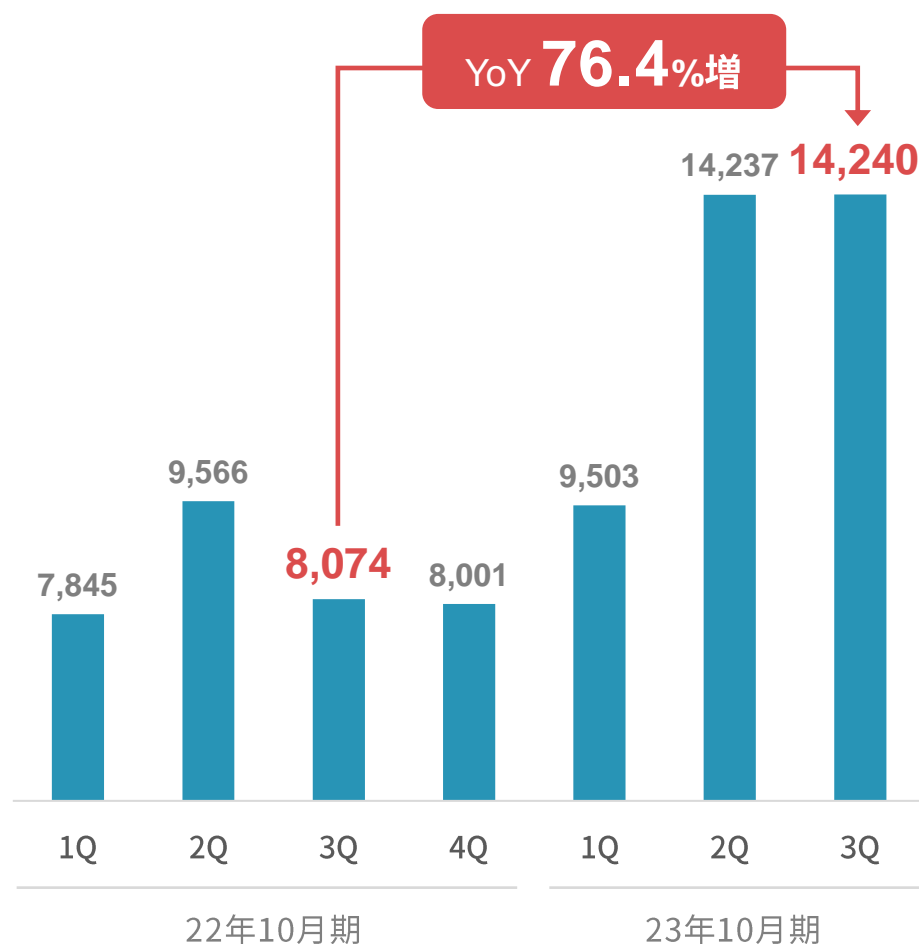


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」、総務省統計局「人口推計」

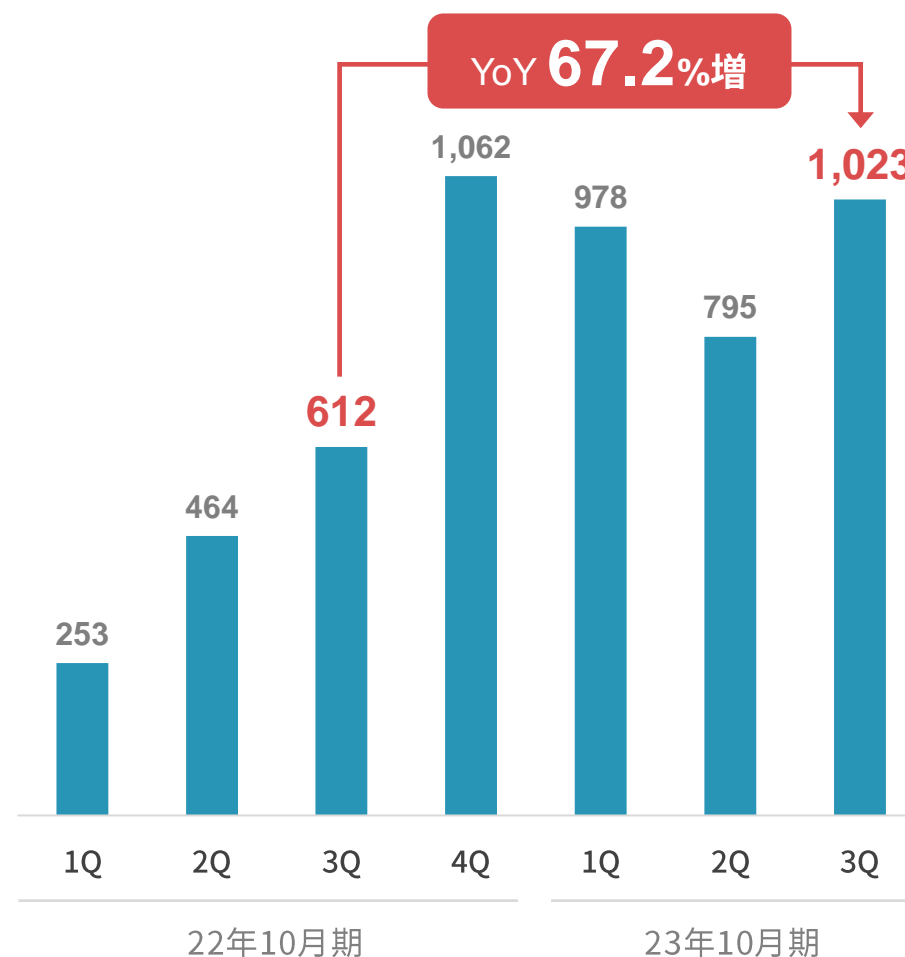
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアは、2Qは就職シーズンと重なることでの季節性の好影響があり、その反動で前期3Qの問合せ数はQoQ減少しましたが、今期3Qは同水準を維持できたことでYoY76.4%増となりました。HR事業はコンサルタント数の増加に伴って広告出稿量を一定程度回復させた結果、新規登録者数はYoY67.2%増となり、こちらも大きく増加いたしました

派生メディア 問合せ数¹（単位：件）



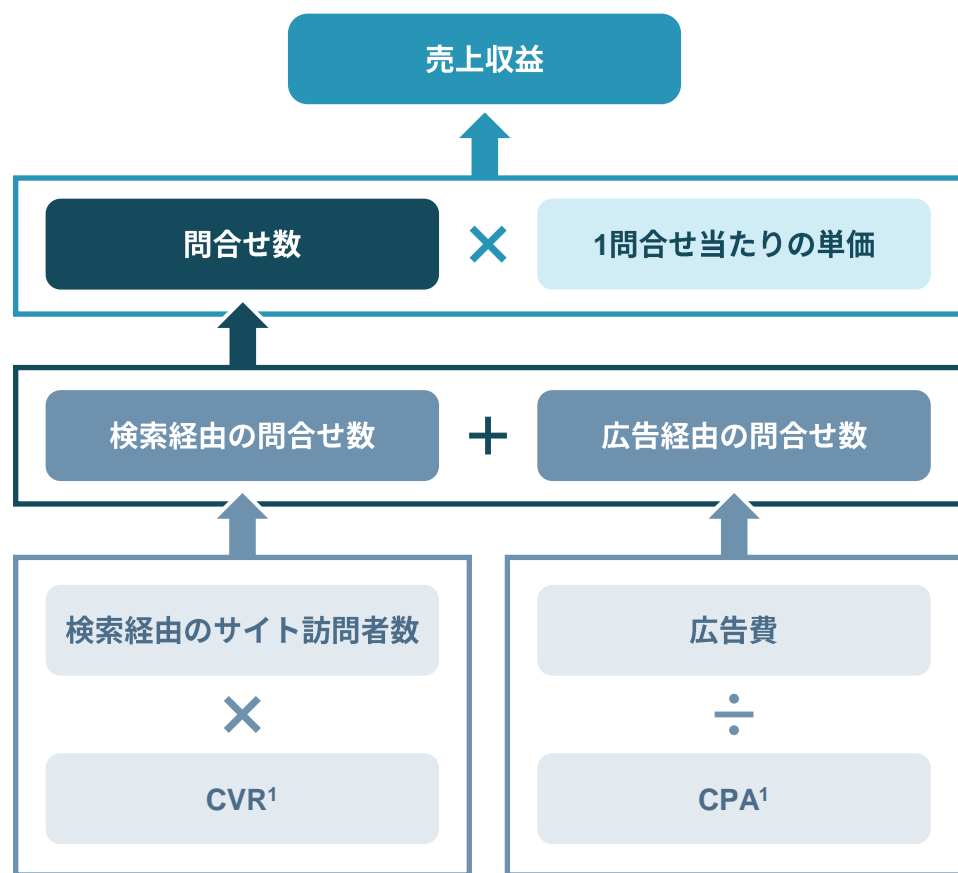
HR事業 新規登録者数（単位：人）



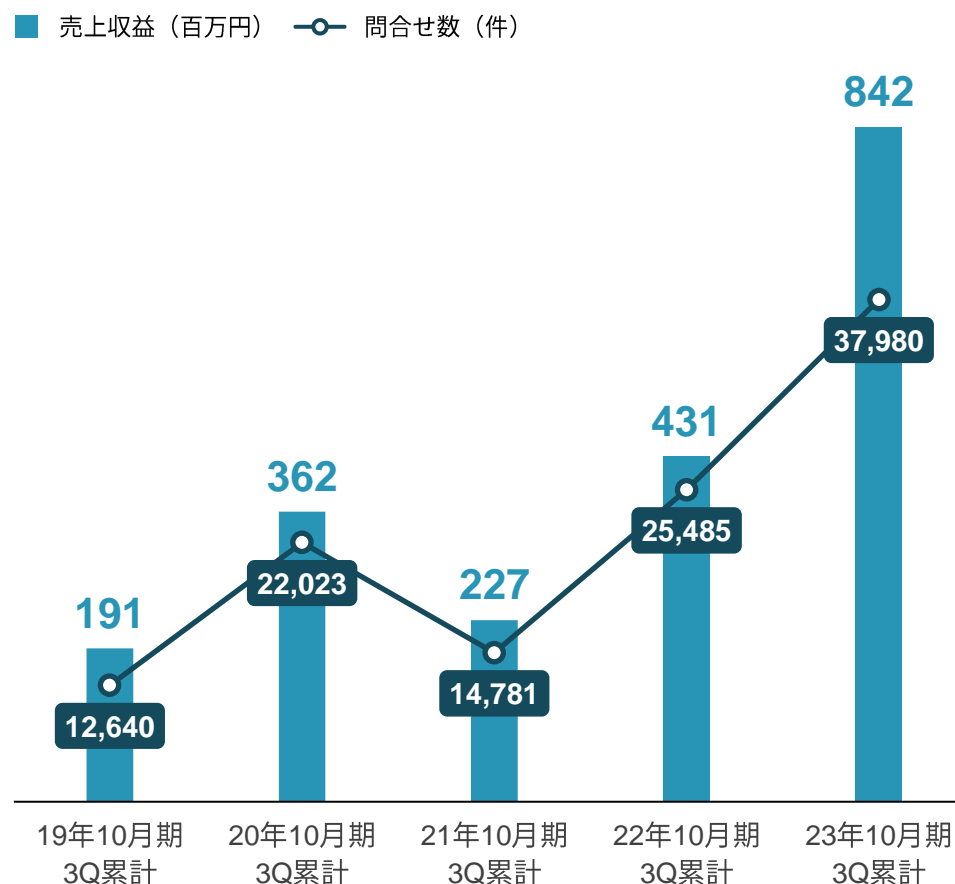
注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

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）



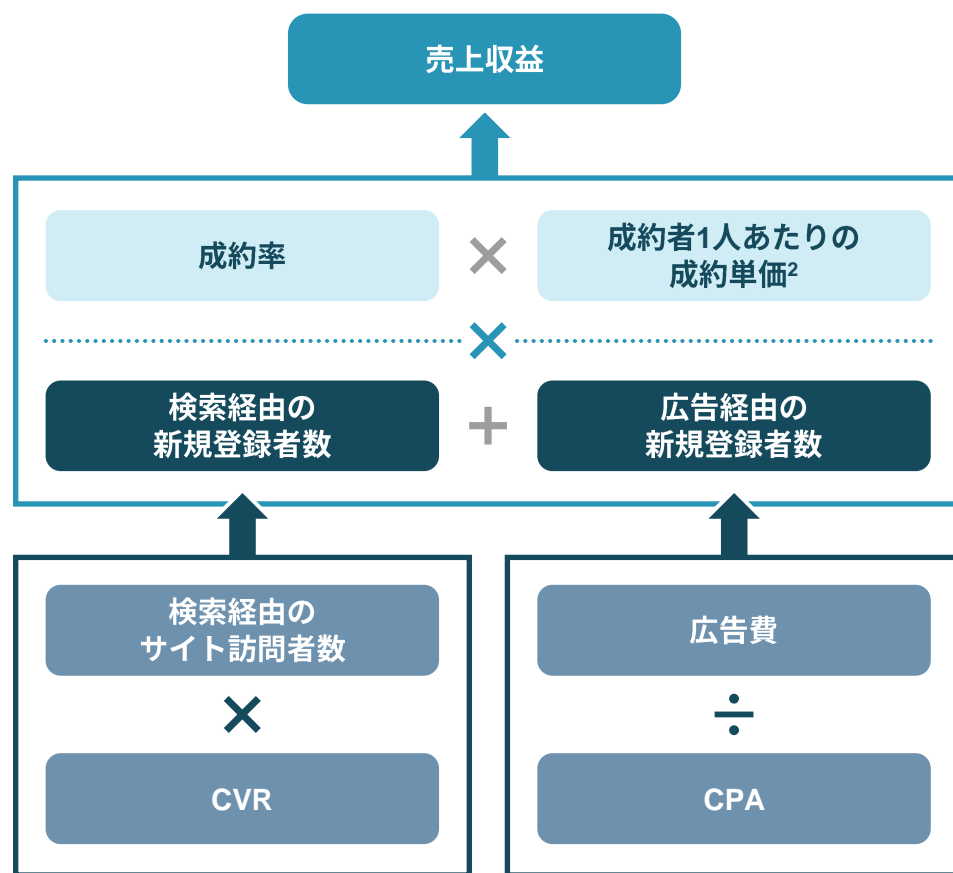
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

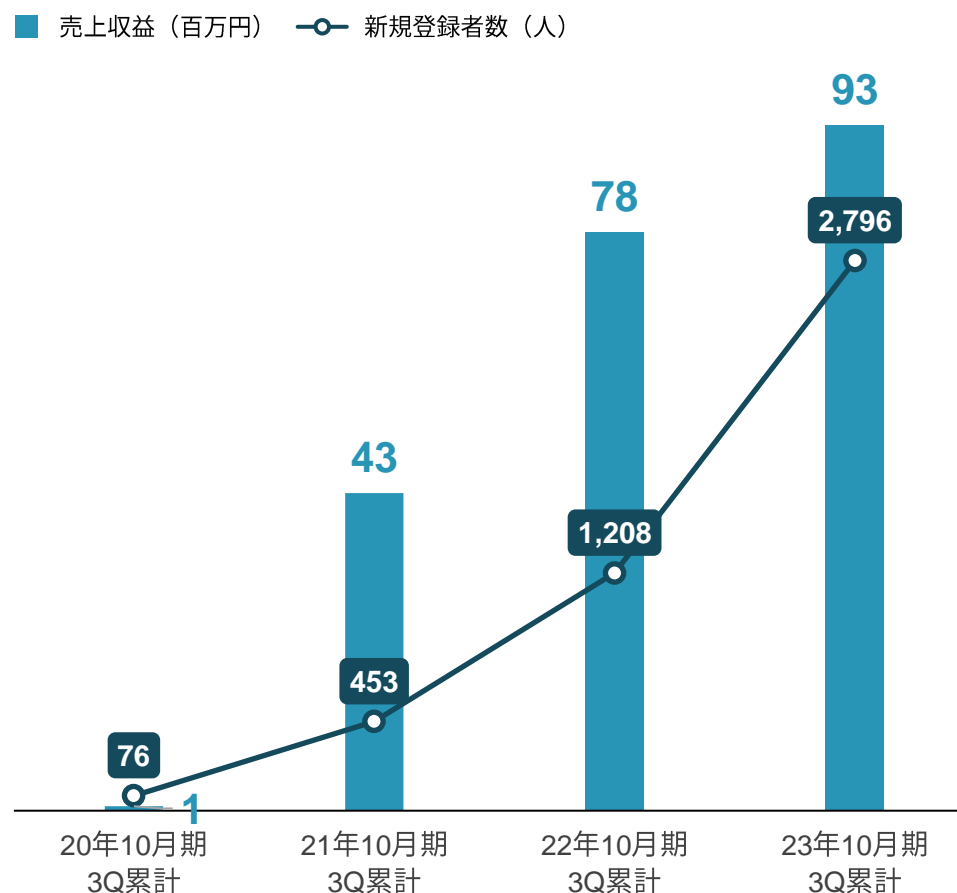
収益モデル（HR事業）



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

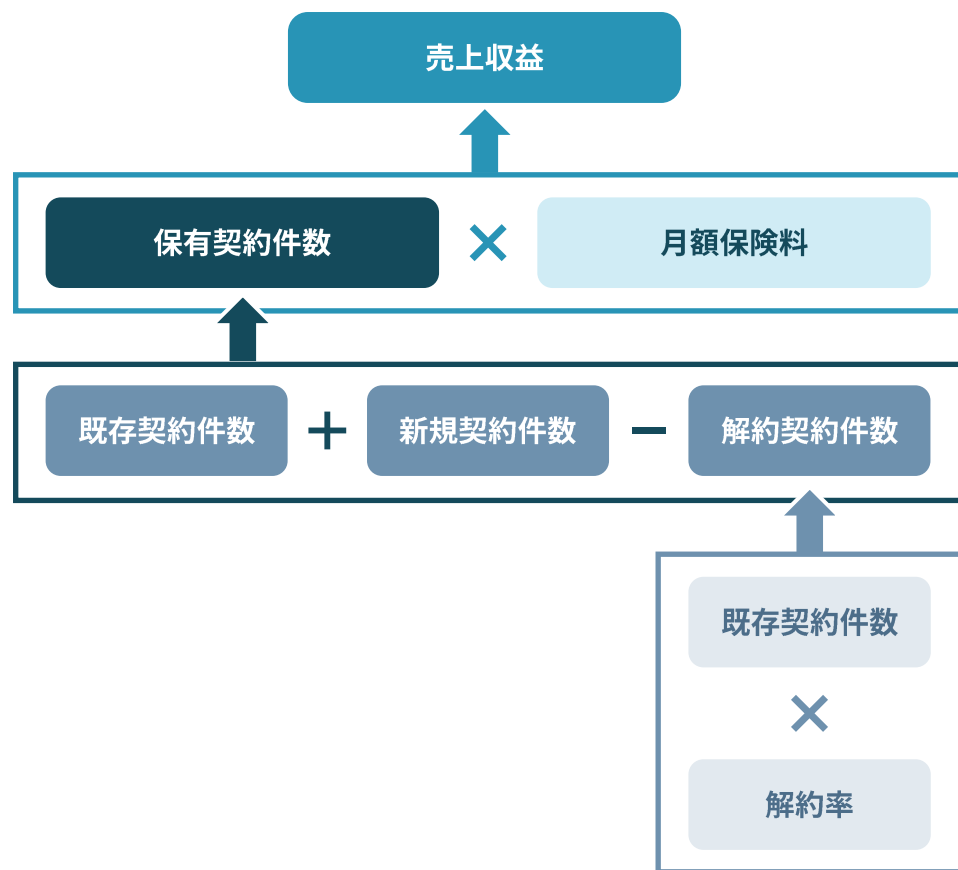
売上収益／新規登録者数推移（HR事業）



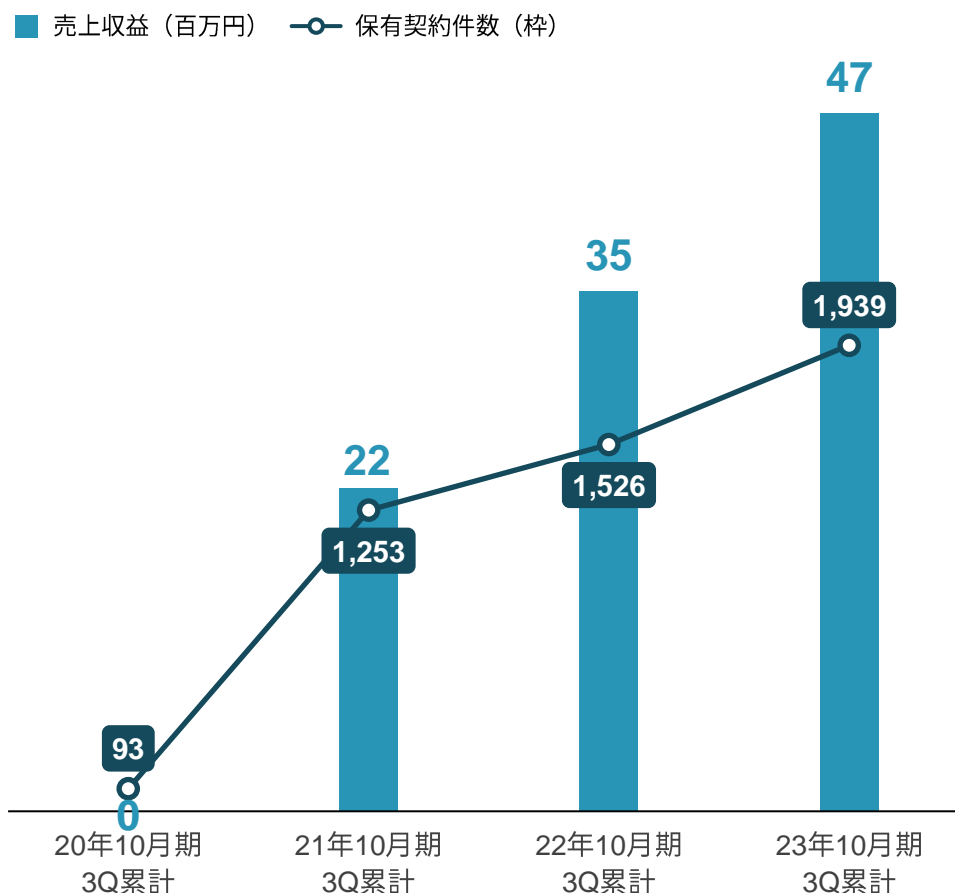
収益モデル

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。着実に保有契約件数は増加しておりますが、件数増加スピードを更に早めるべく施策を進めてまいります

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

人材派遣事業の開始について

人材領域における更なる収益機会の追求の為、来期からの人材派遣サービスの展開をミッションとする子会社「ヒトタス」を2023年8月に設立いたしました。来期よりHR事業は人材紹介サービスと人材派遣サービスの2本柱となり、事業拡大の更なる加速を図ってまいります

新設子会社の概要

企業名	株式会社ヒトタス
所在地	東京都新宿区西新宿6-3-1
代表者	鈴木輝
事業内容	人材派遣業、人材紹介業
資本金	65百万円
設立	2023年8月
株主及び持株比率	株式会社アシロ 100%



設立の経緯・市場のニーズ

- HR事業を展開するにつれて、正社員雇用だけでなく派遣社員採用のニーズも多数いただく
- 国内の労働人口減少の影響から、正社員に関わらず派遣社員のニーズの拡大も続くものと想定される
- 人材紹介は成果報酬モデルであり、一方、人材派遣は安定した売上が見込めるストックモデルである為、両サービスを運営することでHR事業の収益安定性が高まるものと期待

今後の展開

- 人材派遣や紹介予定派遣を行う上で、許認可が必要なことから許認可の申請を進め、来期首からの事業開始を目指す
- 許認可の取得後、まずは当社の強みである法律事務所とのネットワークを活用し、法律事務所向けの事務員の派遣で実績を積み上げつつ、人材紹介との相乗効果も活かして事業拡大を目指します

Section 05

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2023 3Q	FY2022 3Q		FY2023 2Q		FY2023 3Q累計	FY2022 3Q累計	
(単位：百万円)	(23/5-23/7)	(22/5-22/7)	YoY	(23/2-23/4)	QoQ	(22/11-23/7)	(21/11-22/7)	YoY
売上収益	852	567	+50.2%	800	+6.5%	2,338	1,588	+47.2%
売上原価	539	301	+78.9%	466	+15.7%	1,409	772	+82.5%
売上総利益	313	266	+17.8%	334	-6.2%	929	816	+13.9%
売上総利益率	36.8%	46.9%	-10.1pt	41.7%	-5.0pt	39.7%	51.4%	-11.6pt
販管費	285	149	+91.2%	293	-2.9%	781	398	+96.0%
その他の収益／費用	0	0	-4.4%	0	-14.2%	1	3	-46.8%
営業利益	29	118	-75.3%	41	-29.5%	149	420	-64.5%
営業利益率	3.4%	20.7%	-17.3pt	5.1%	-1.7pt	6.4%	26.5%	-20.1pt
金融収益／費用	▲3	▲2	+47.1%	▲2	+19.8%	▲7	▲4	+70.8%
税引前利益	26	116	-77.3%	39	-32.3%	142	416	-65.8%
税金費用	22	46	-52.5%	25	-10.9%	87	141	-38.4%
四半期利益	4	69	-93.8%	14	-69.7%	55	275	-79.9%
四半期利益率	0.5%	12.2%	-11.7pt	1.8%	-1.3pt	2.4%	17.3%	-15.0pt
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	11	76	-85.2%	21	-46.4%	77	282	-72.7%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	1.3%	13.5%	-12.2pt	2.6%	-1.3pt	3.3%	17.8%	-14.5pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2023 2Q	増減
	(23/7)	(23/4)	
流動資産	1,661	1,964	-302
現預金	1,137	1,350	-213
売掛金	453	534	-81
その他	71	80	-8
非流動資産	1,950	1,898	+52
有形固定資産	80	86	-5
使用権資産	237	178	+59
のれん	1,439	1,439	+0
その他	194	196	-2
資産合計	3,611	3,862	-251
負債	1,293	1,551	-258
有利子負債	622	798	-176
リース負債	204	153	+50
その他	467	600	-133
資本合計	2,318	2,311	+7
負債及び資本合計	3,611	3,862	-251

(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2023 2Q	増減
	(23/5-23/7)	(23/2-23/4)	
営業キャッシュフロー	▲ 88	54	-142
税引前四半期利益	26	39	-13
減価償却費及び償却費	33	30	+4
法人所得税の支払額	▲ 135	0	-135
その他	▲ 13	▲ 14	+1
投資キャッシュフロー	70	▲ 148	+217
有形固定資産の取得	▲ 4	▲ 8	+4
投資有価証券の取得	74	▲ 131	+205
その他	▲ 1	▲ 9	+8
財務キャッシュフロー	▲ 195	136	-330
借入の返済による支出	▲ 177	▲ 51	-126
リース負債の返済による支出	▲ 17	▲ 17	-1
その他	▲ 0	204	-204
現預金の増減額	▲ 213	42	-255
期末現預金残高	1,137	1,350	-213
FCF	▲ 19	▲ 93	+75

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。