



23年10月期（FY2023）

4Q決算説明資料

23年10月期4Q マネジメントメッセージ

23年10月期の売上収益は好調を維持して着地

売上収益に関して、期初予算28.6億円並びに23年6月に上方修正した予算31.7億円に対して、実績32.0億円（YoY45.2%増）といずれの予算も上回り、好調を維持して着地

投資額は予算内も、減損損失を計上し利益面は未達

23年10月期の投資額は予算6.8億円に対して実績6.1億円となり、予算内で着地。一方で、保険の契約件数が想定より低調に推移したことやHR事業の新規サービスの停止により合計1.1億円の減損損失（アシロ少短買収に係るのれんの減損損失98百万円及びHR事業の固定資産の減損損失16百万円）が発生し、当社はIFRSを適用していることから減損損失が営業利益段階から反映され、営業利益以下の予算未達で着地

中計達成に向けて、24年10月期も3割以上の売上成長を狙う

中計目標である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、24年10月期の売上収益はYoY30%以上となる42.4億円を計画。利益面は成長投資期間の位置づけどおり、事業から生じる利益を積極的に投資に振り向けることで、中計やその先の早期の売上収益100億円の達成蓋然性を引き上げる

24年10月期も積極的な増配を計画

23年10月期同様、24年10月期も自然体での利益率目線である営業利益率20%をベースとした配当を予定しており、一株当たり配当は21.43円（YoY57.5%増）を計画

Section
01

企業概要

Section
02

決算概要

Section
03

事業ハイライト

Section
04

**中期経営計画の振り返りと
24年10月期 業績予想**

Section
05

Appendix

Section 01

企業概要

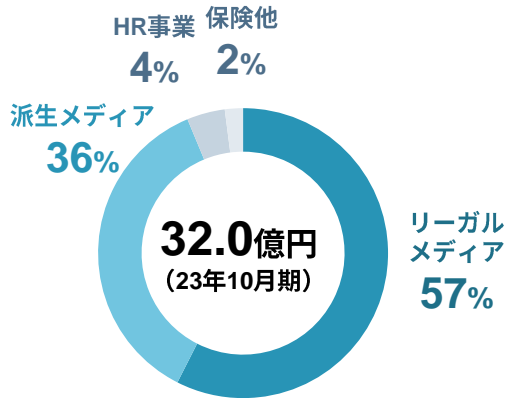
事業内容

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

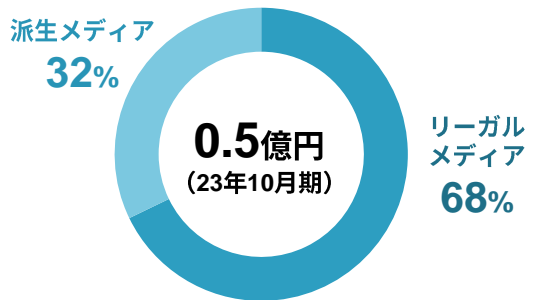
事業分類

| | | 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やアプリの運営 「キャリアズム」 「ビッコレFX」 「浮気調査ナビ」等 | 人材紹介会社 FX会社 探偵事務所 | |
| | HR事業 ² (2020年開始) | 人材紹介事業 (弁護士等の士業や管理部門人材の紹介) 人材派遣事業 (事務人材の派遣) | 士業事務所 一般企業 | |
| | 保険事業 ³ (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⁴

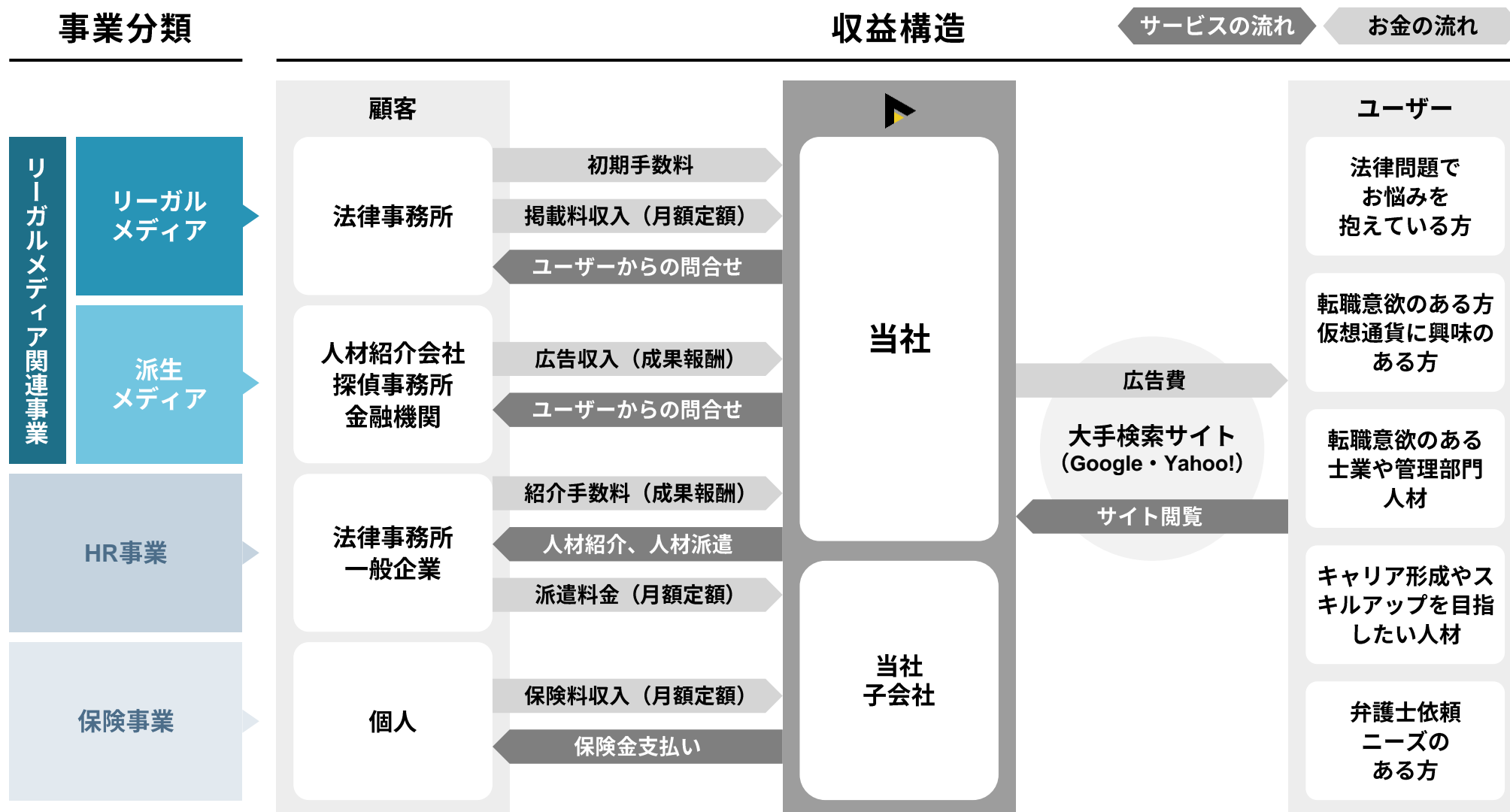


注：1 2023年3月31日に株式会社ビッコレの株式を取得し、23年10月期2Qより連結を開始いたしました
 2 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトタスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました。
 3 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイラス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

注：4 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。なお、HR事業において人材紹介サービスを23年11月より開始した為、24年10月期からはHR事業でも月額定額収入が発生してまいります



Section

02

決算概要

23年10月期 4Q(23年8月-23年10月) 決算サマリー1

4Qの四半期売上はYoY40%の成長率となり、目安としている30%成長を上回って好調に推移しております。積極的な投資に加えて、アシロ少短買収に係るのれんの減損損失98百万円やHR事業の固定資産の減損損失16百万円が発生し、当社はIFRSを適用していることから減損損失が営業利益段階から反映され、4Qの四半期利益は赤字となっております

| (単位：百万円) | 23年10月期 4Q | 22年10月期 4Q | YoY | 23年10月期 3Q | QoQ |
|--------------------------|---------------|---------------|-------|---------------|-------|
| 売上収益 | 859 | 613 | 40.1% | 852 | 0.8% |
| 営業利益 | ▲96 | 63 | n/a | 29 | n/a |
| 営業利益率(%) | n/a | 10.3 | n/a | 3.4 | n/a |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | ▲89 | 61 | n/a | 11 | n/a |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%) | n/a | 10.0 | n/a | 1.3 | n/a |
| 従業員数(名) ² | 80(10) | 57(7) | 40.4% | 81(9) | ▲1.2% |

注：1 比較対象の数値がマイナスとなり、数値を算出できない箇所についてはn/aと記載しております

2 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 4Q累計(22年11月-23年10月) 事業別サマリー

全事業がYoY増収となり、4Q累計の売上収益としても40%を超える成長率を記録しています。各事業において積極的な投資を推し進めたことや前述の減損の結果、営業利益は期初予想どおり大幅減益となりましたが、黒字で着地しております

| | |
|-------------------------|--|
| FY2023 通期業績 | 全事業が成長したことで、YoY40%を超える増収を達成。今期予定していた投資の推進に加えて、アシロ少短買収に係るのれん減損損失が発生するも、営業黒字は確保 売上収益：3,198百万円 (YoY 45.2%増) 営業利益：53百万円 (YoY 89.0%減) |
| リーガル メディア | 売上収益20%強の成長を達成。ブランディングに伴う広告投資等により利益はYoY減益 売上収益：1,838百万円 (YoY 25.1%増) 営業利益：583百万円 (YoY 5.4%減) |
| 派生 メディア | 倍近い増収を達成。新領域の立ち上げにむけた投資等により営業利益は減益 売上収益：1,159百万円 (YoY 94.2%増) 営業利益：276百万円 (YoY 13.3%増) |
| HR事業¹ | 着実に増収した一方、人件費や広告費等の先行投資の強化により営業利益は減益 売上収益：136百万円 (YoY 28.1%増) 営業利益：▲162百万円 (YoY 169百万円の悪化) |
| 保険他² | 前期3Qからアシロ少短の連結を開始。減損損失98百万円の計上で赤字が一時的に増加 売上収益：65百万円 (YoY 124.2%増) 営業利益：▲220百万円 (YoY 128百万円の悪化) |
| 全社 | 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：▲424百万円 (YoY 132百万円の悪化) |

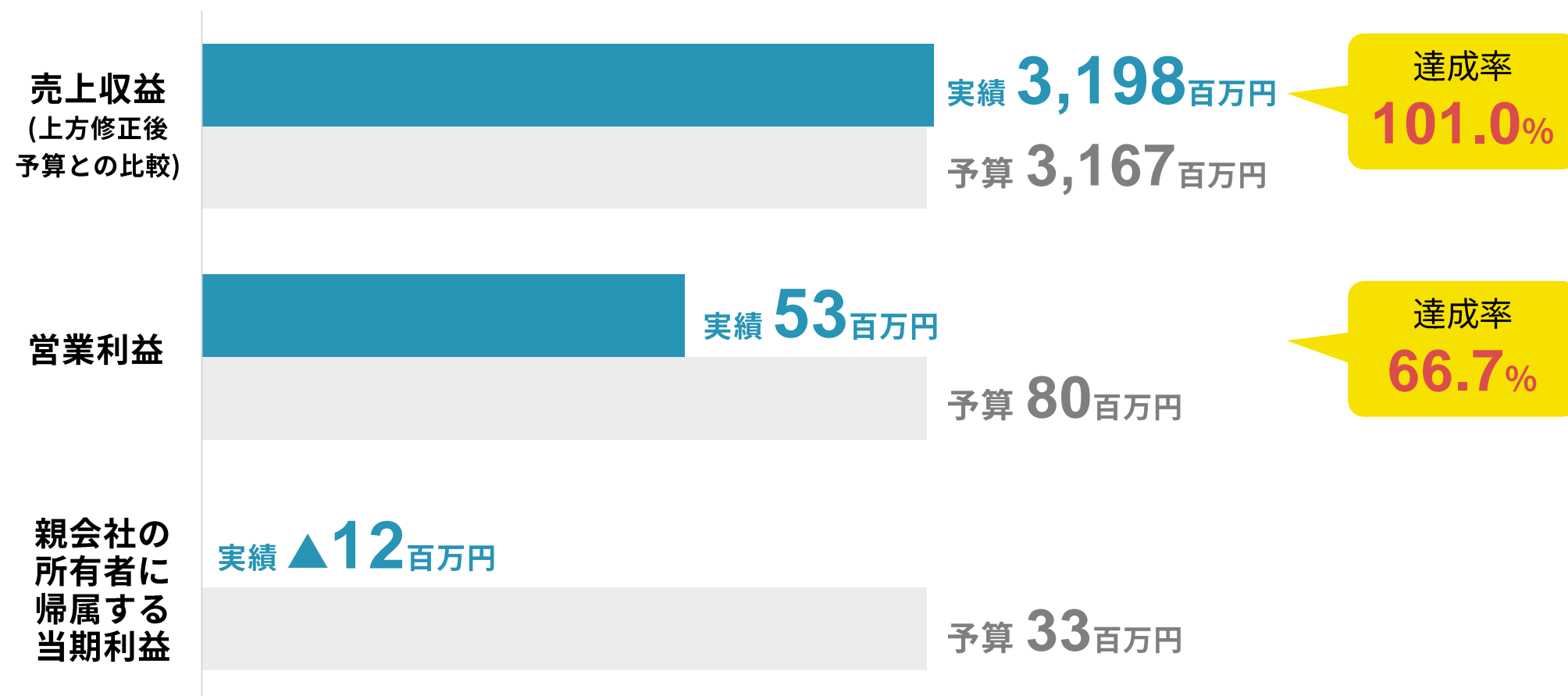
注：1 8月に設立した子会社「株式会社ヒトタス」の各種準備に伴う費用等を含んでおります。

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 通期予想達成率

売上収益は期中に上方修正した予想を上回り、予算達成いたしました。営業利益以下につきましては、減損損失114百万円（アシロ少短買収に係るのれんの減損損失98百万円、HR事業の固定資産の減損損失16百万円）を計上したことにより、通期予算を下回っての着地となりました

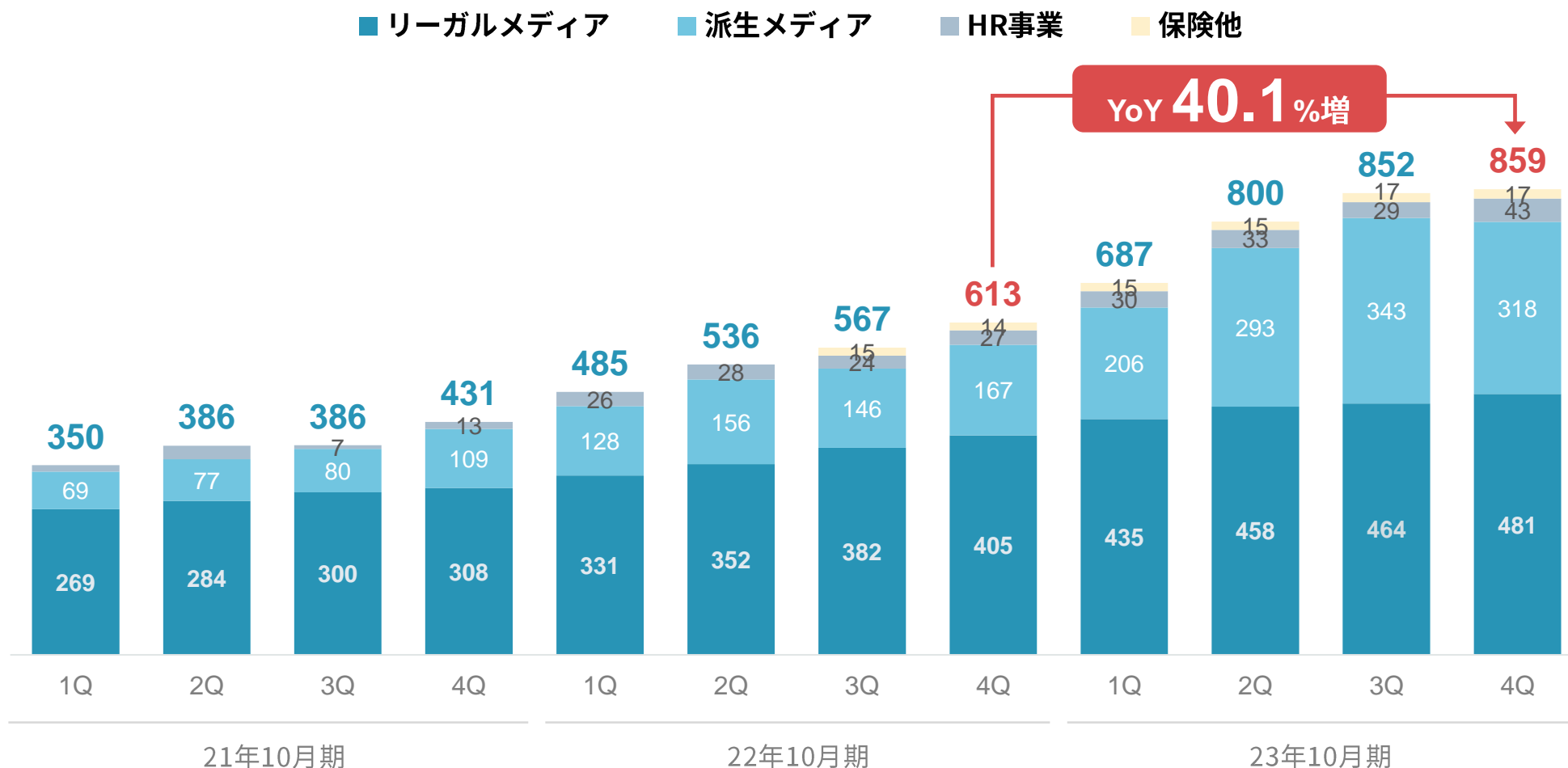
通期予想達成率



売上収益(事業別 四半期推移)

派生メディアがQoQでは若干苦戦した一方で、リーガルメディアの持続的な成長やHR事業が過去最高の四半期売上となったことで全体でも引き続き過去最高の四半期売上を更新し、YoYの売上成長率は40%超を達成しております

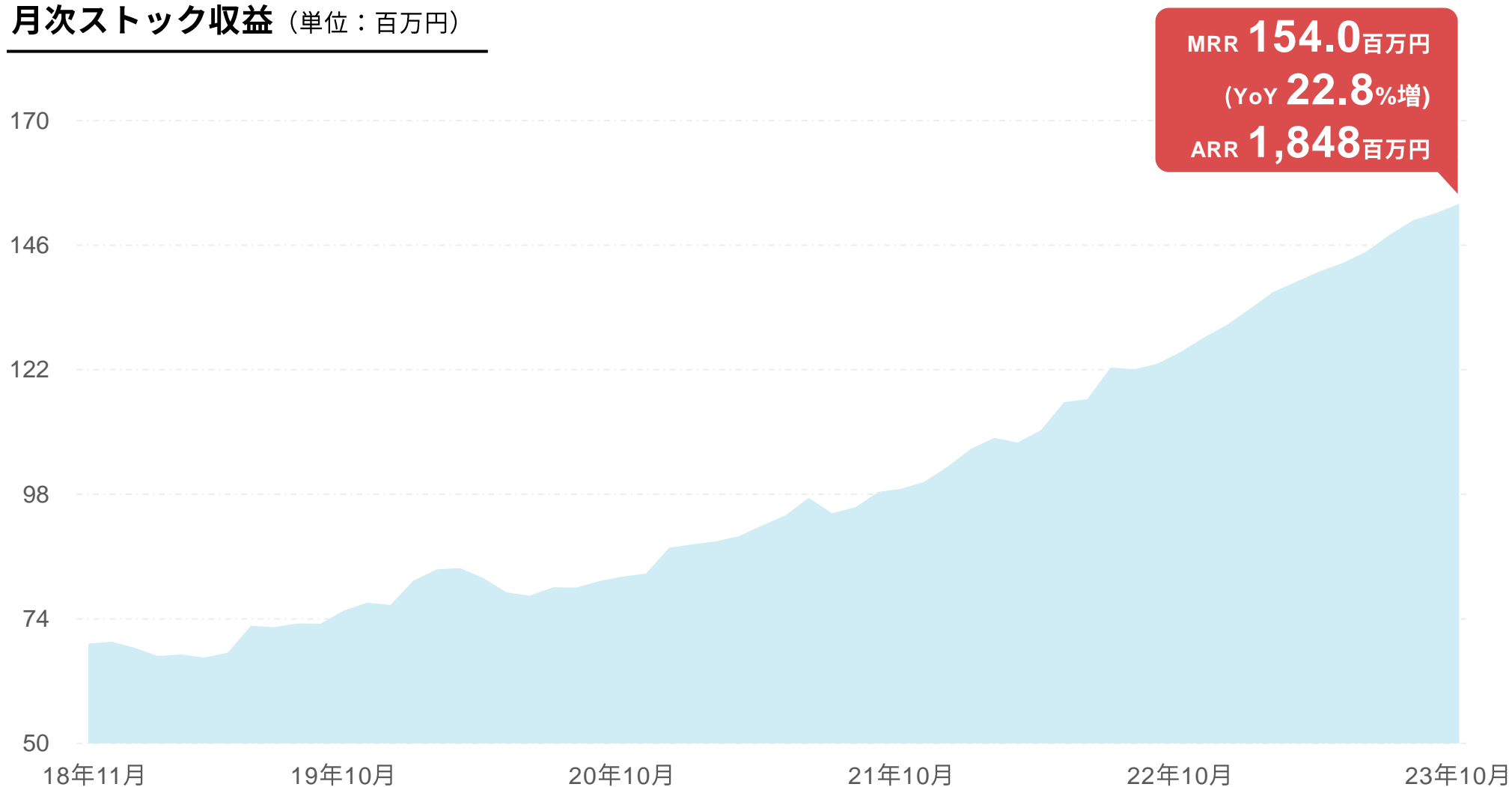
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

23年10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YoY22.8%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

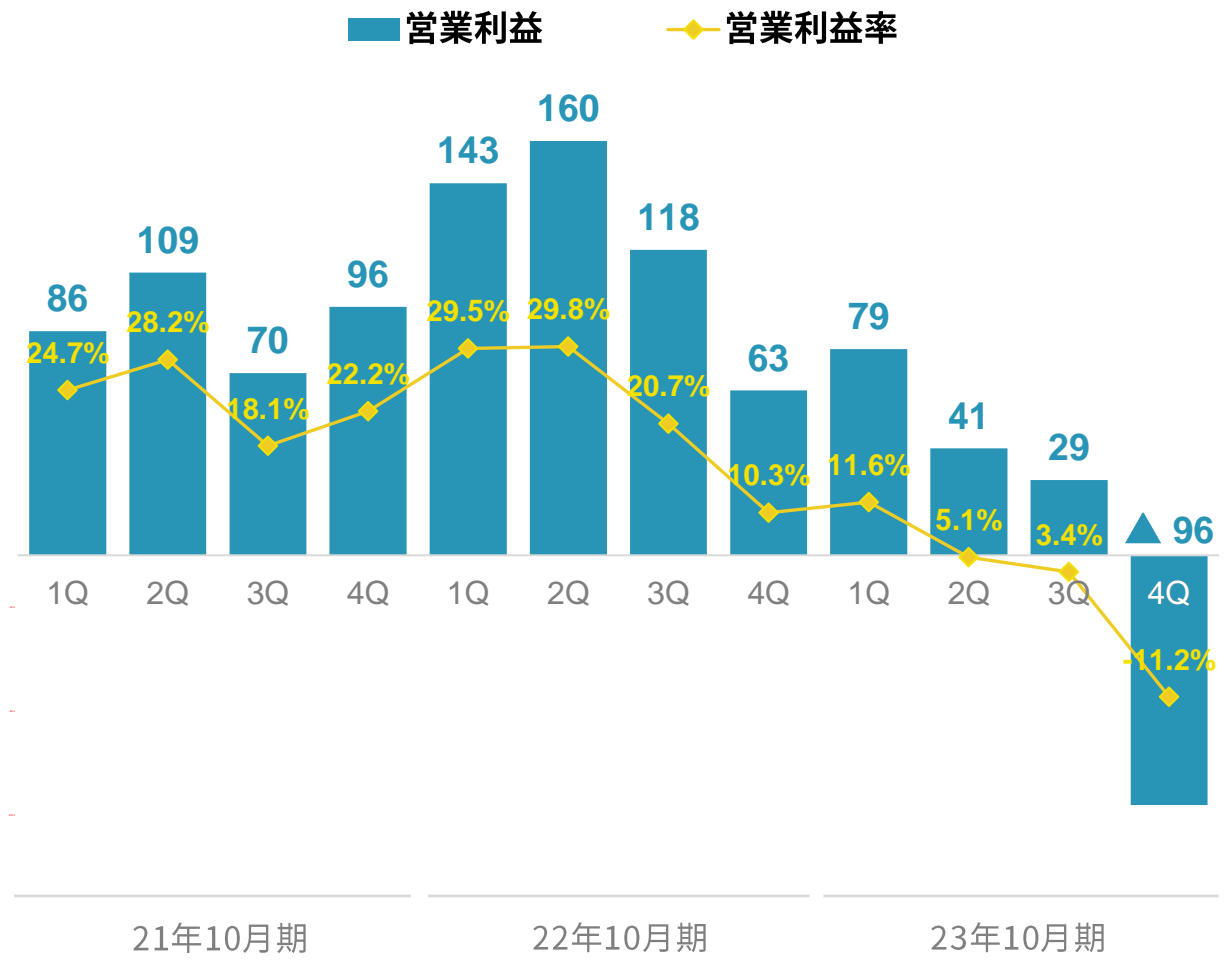
月次ストック収益（単位：百万円）



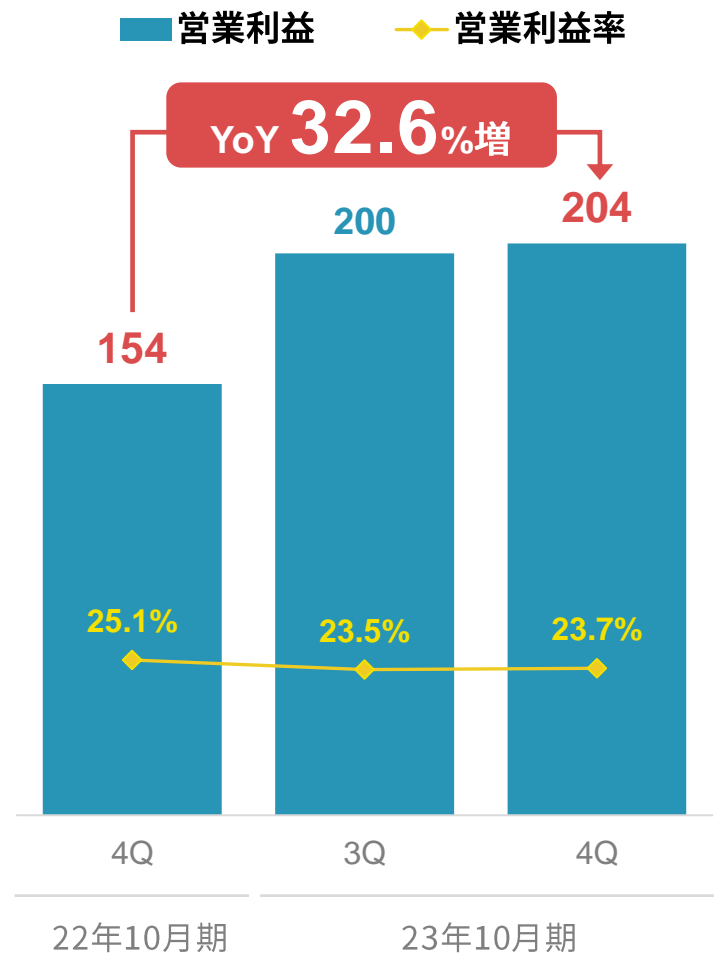
営業利益(四半期推移)

4Qは各種投資に加え、減損損失114百万円の計上により▲96百万円となっております。一方、投資額及び減損額を除いた営業利益はYoY32.6%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)



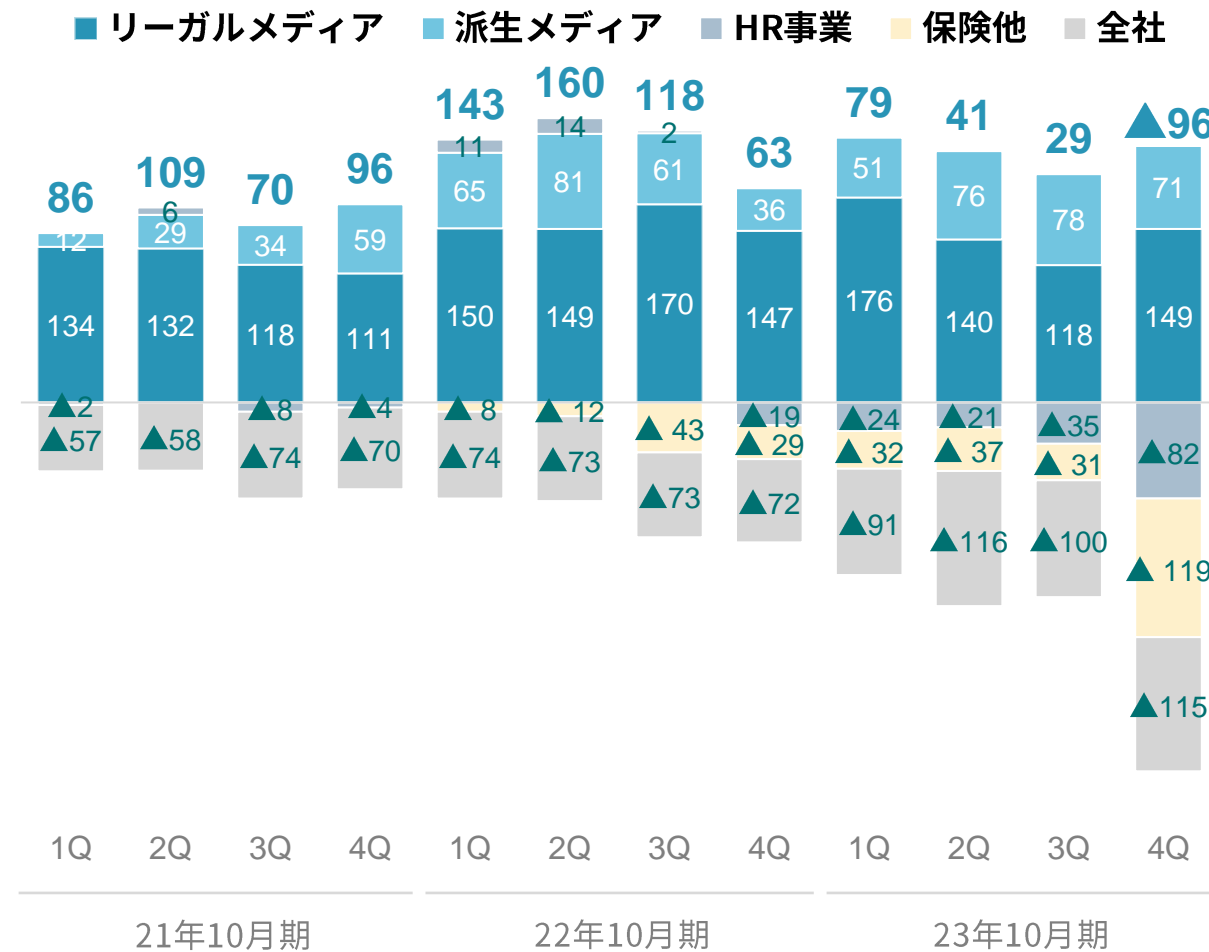
投資額と減損額を除いた営業利益 (単位：百万円)



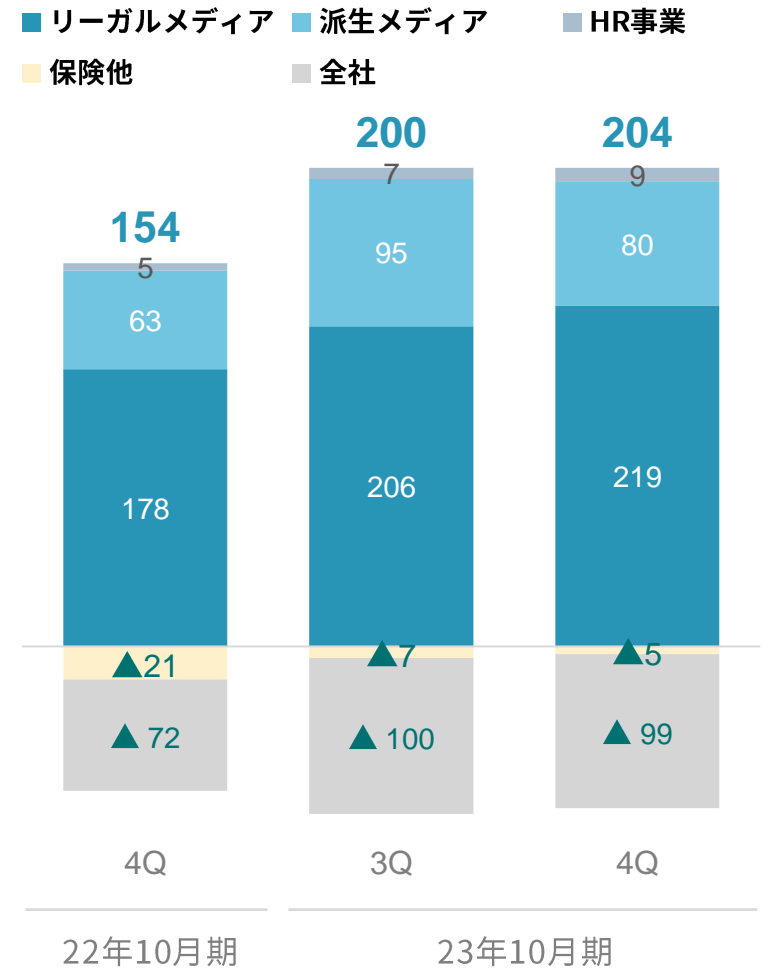
(参考) 営業利益(事業別 四半期推移)

HR事業における電車広告31百万円や減損損失16百万円、保険事業でも減損損失98百万円の計上により当該2事業の赤字幅が拡大しておりますが、投資額と減損損失を除いた営業利益は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)



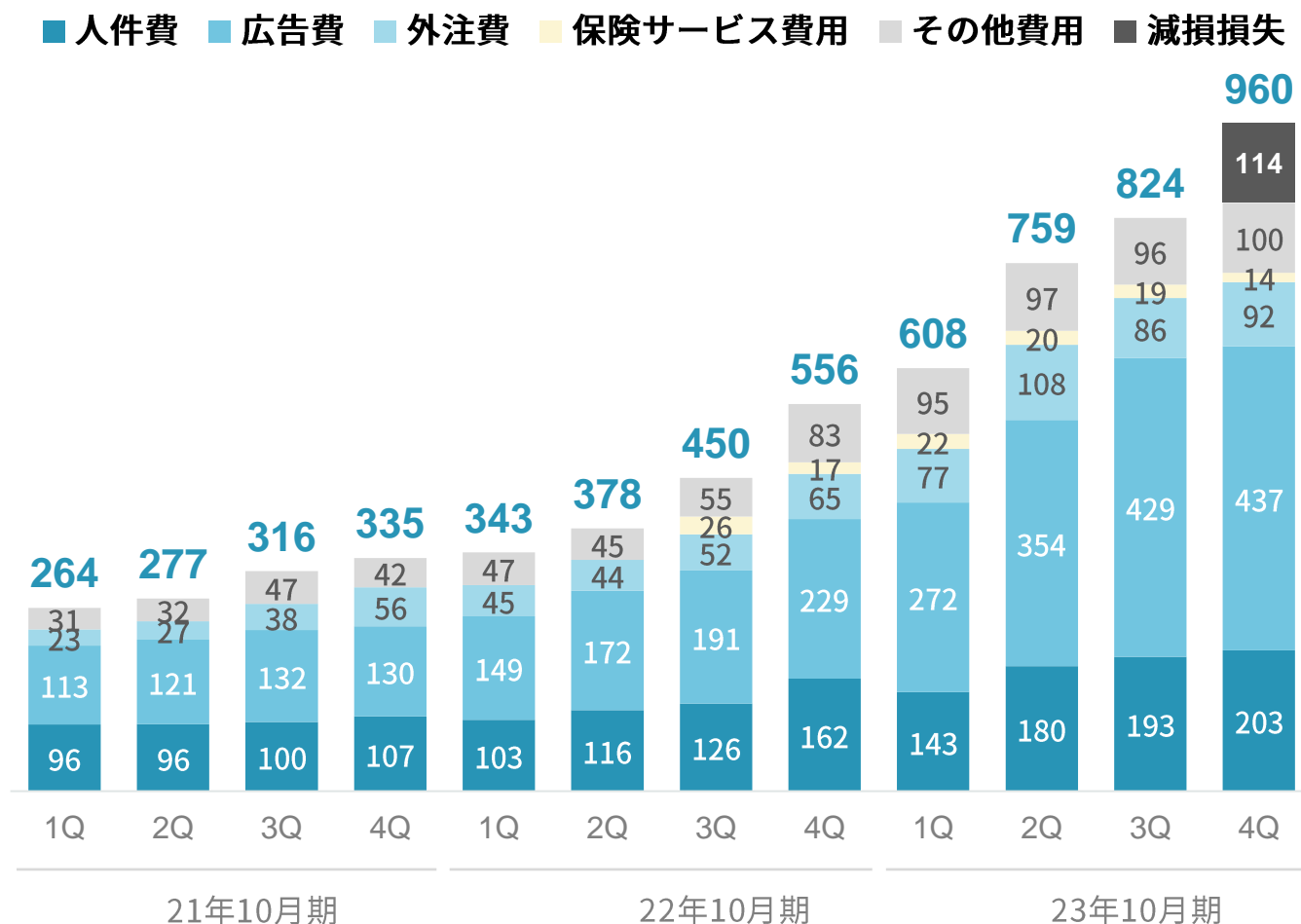
投資額と減損額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



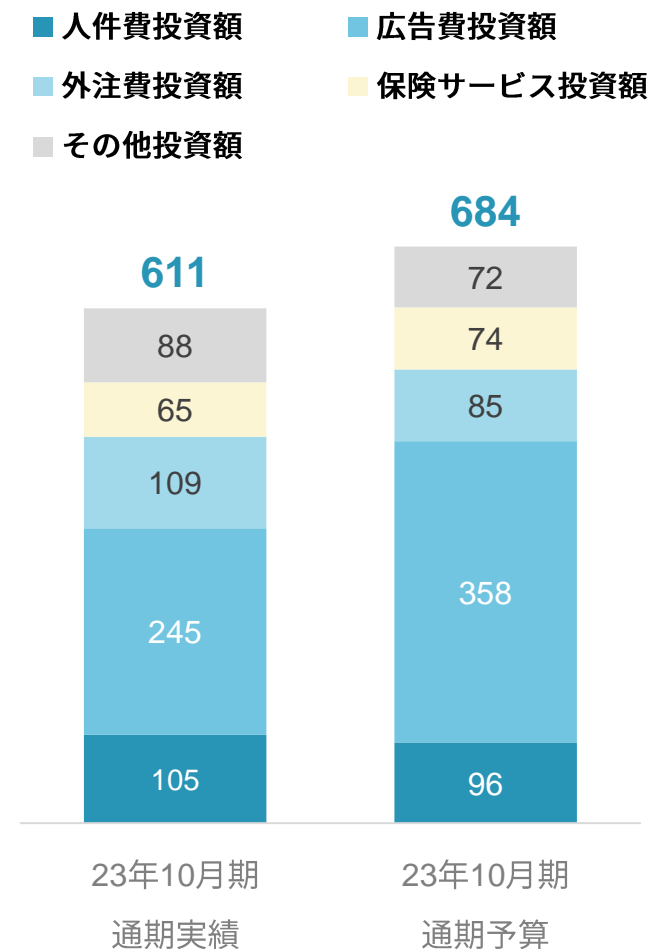
コスト構造(四半期推移)

事業成長に向けた人員拡大に伴う人件費の増加、HRでのマス広告出稿による広告費の増加などにより、減損損失を除いた4Qのコスト総額は845百万円となりQoQで若干増加。通期の投資額としては、HR事業の広告投資が予算比少額で推移したことで広告費投資額は1億円程度未消化となったものの、その他の項目ではおおよそ予算どおりに投資を実施

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

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 4Q事業ハイライト

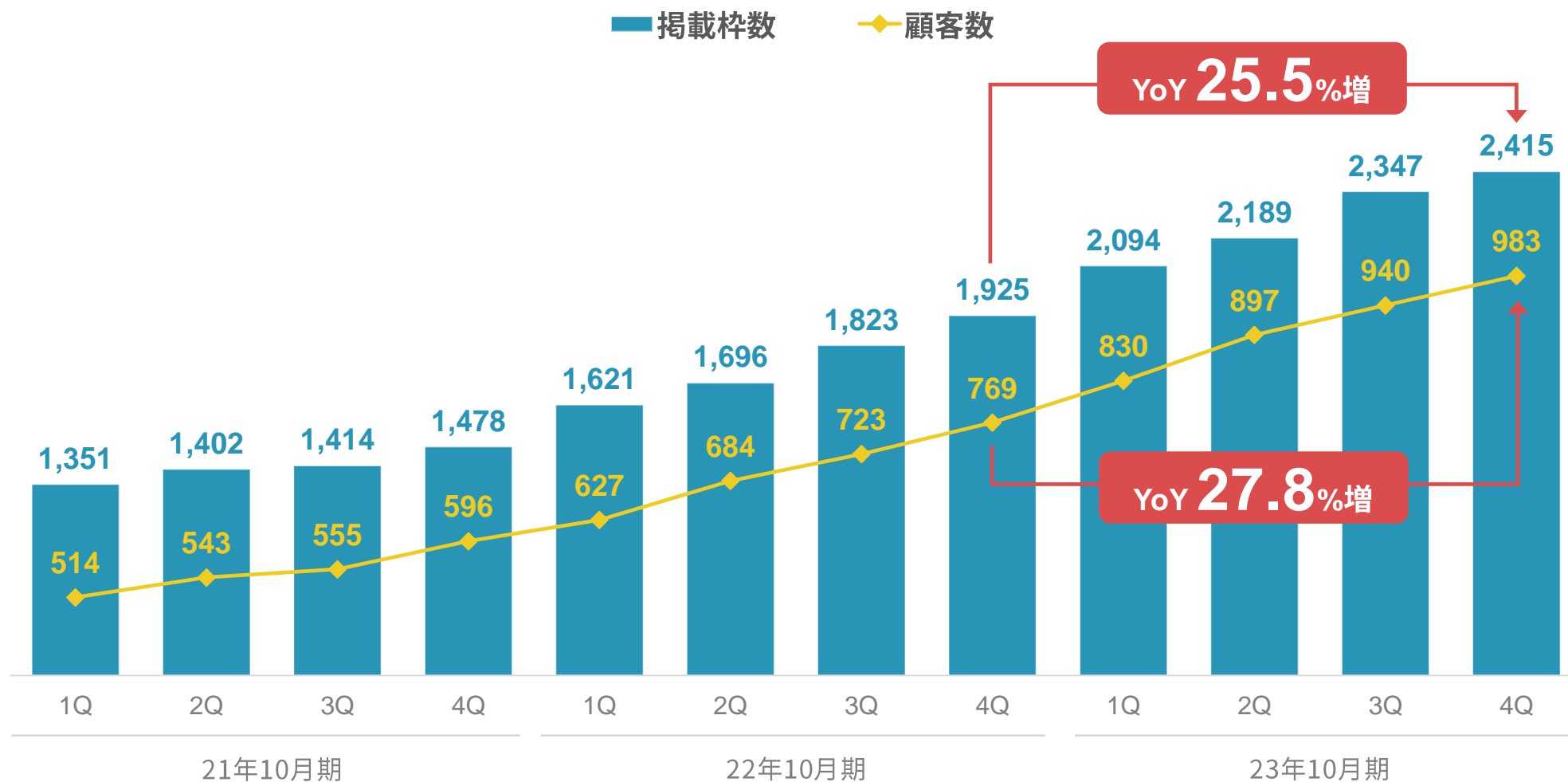
各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しており、引き続き中計目標の達成ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

| | |
|----------------------|--|
| <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YoY25.5%増、顧客数はYoY27.8%増と安定して高い成長率を記録 ● 「ベンナビ」のブランディングに向けたテストマーケティングとして、マス広告を3Qに実施。今後は、潜在層向けのTVCM等の大規模なマス広告は行わず、顕在層向けの広告施策に注力予定 |
| <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。4Qは季節柄、問合せ数が伸びづらい時期でありQoQでは若干減少も、YoYの問合せ数は64.8%増 ● 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事業に従事するコンサルタントの採用育成及び体制構築に注力。引き続き積極的な採用を継続する ● 管理部門転職サービスである『BEET』の認知度向上に向けて、首都圏の電車内広告の出稿開始。多くの登録者の獲得に貢献するとともに、求人獲得にも寄与 ● 子会社のヒトタスにて11月1日付で労働者派遣法等にもとづく許可を取得し、人材派遣事業を開始。まずは法律事務所向けの事務員人材の派遣を進めていく |
| <p>保険事業</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 契約件数の獲得スピードを引き上げていく為、従来からのウェブ広告経由での販売に加えて、代理店経由の販売を強化すべく代理店開拓を推進 |

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

23年10月末時点の掲載枠数は2,415枠、顧客数は983件となり、それぞれYoY25%を超える成長を記録しております

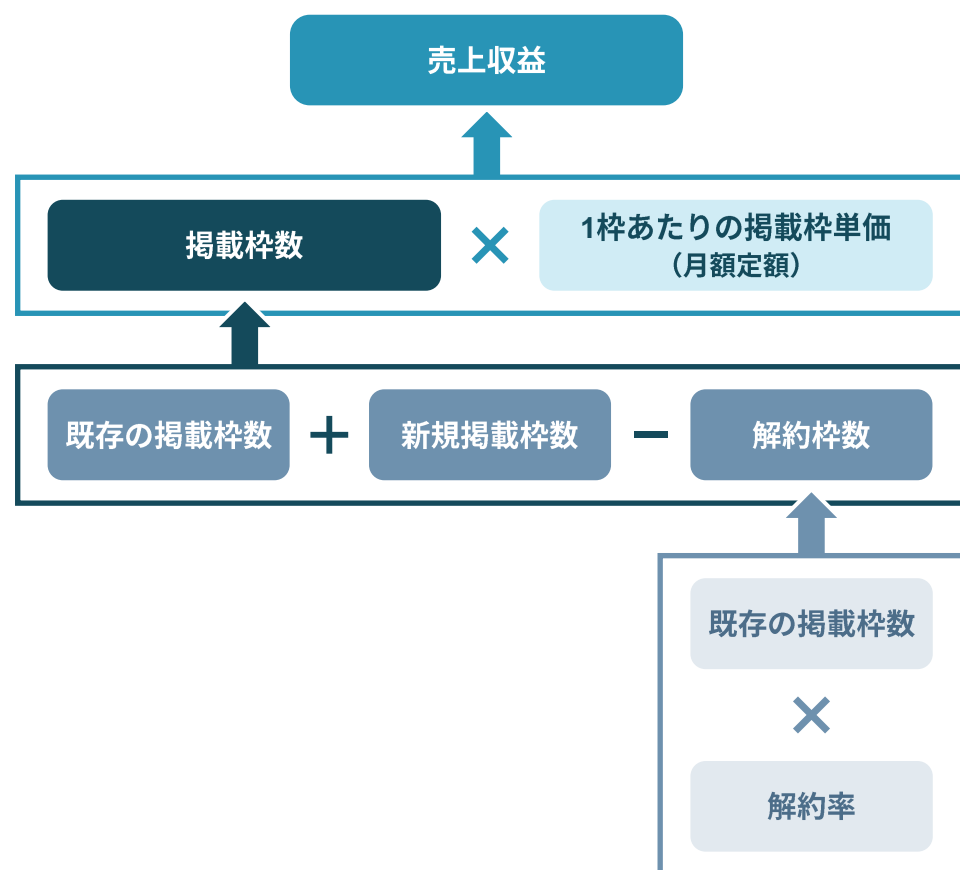
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



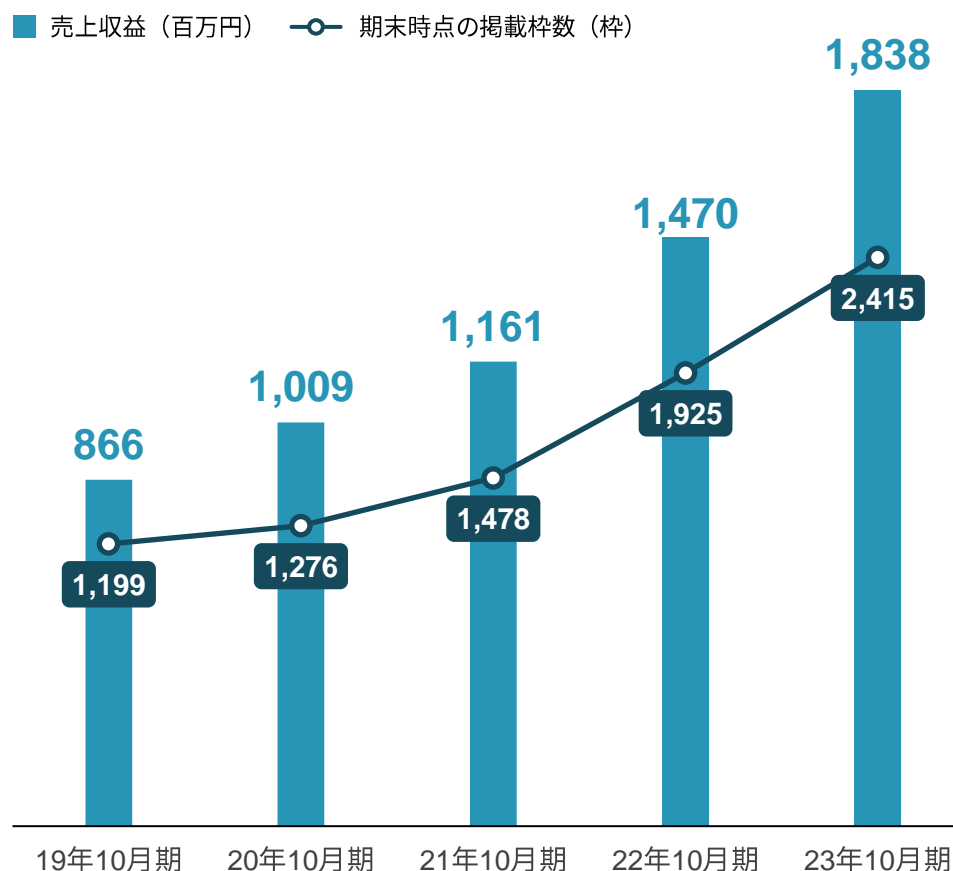
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

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）

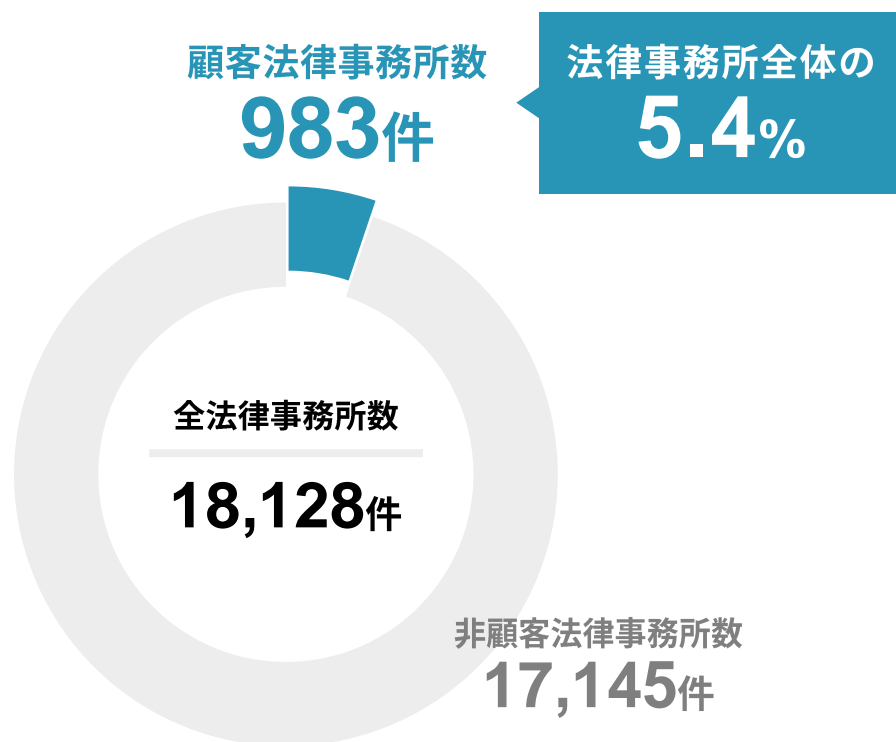


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

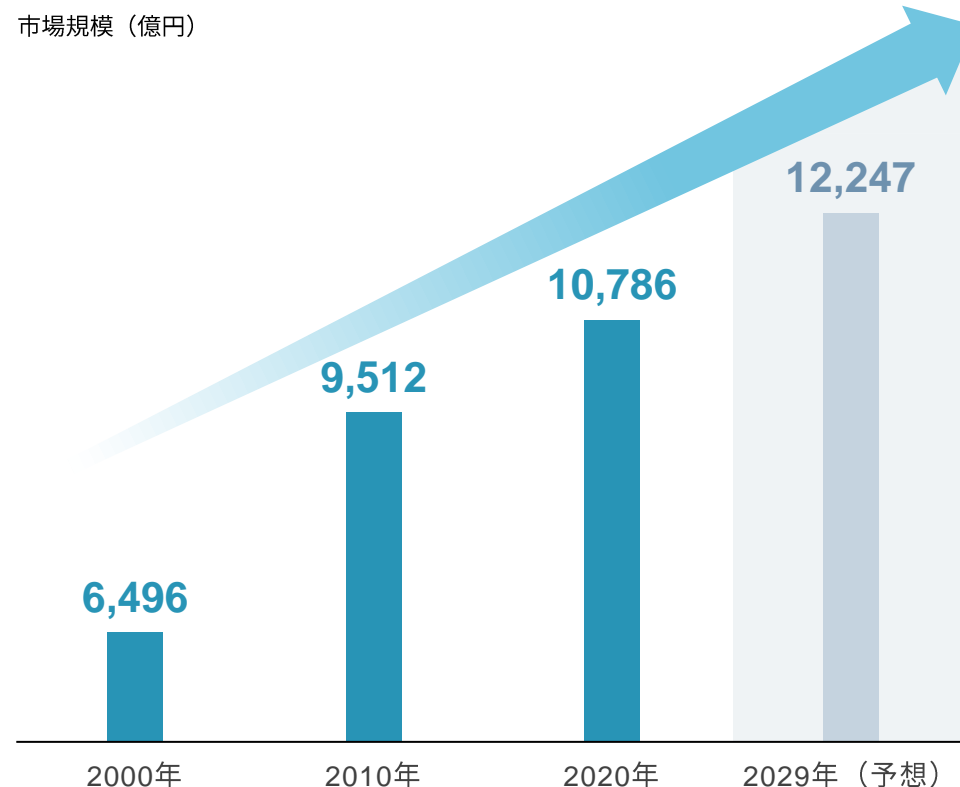
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は4Q末時点で983件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ5.4%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、2023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

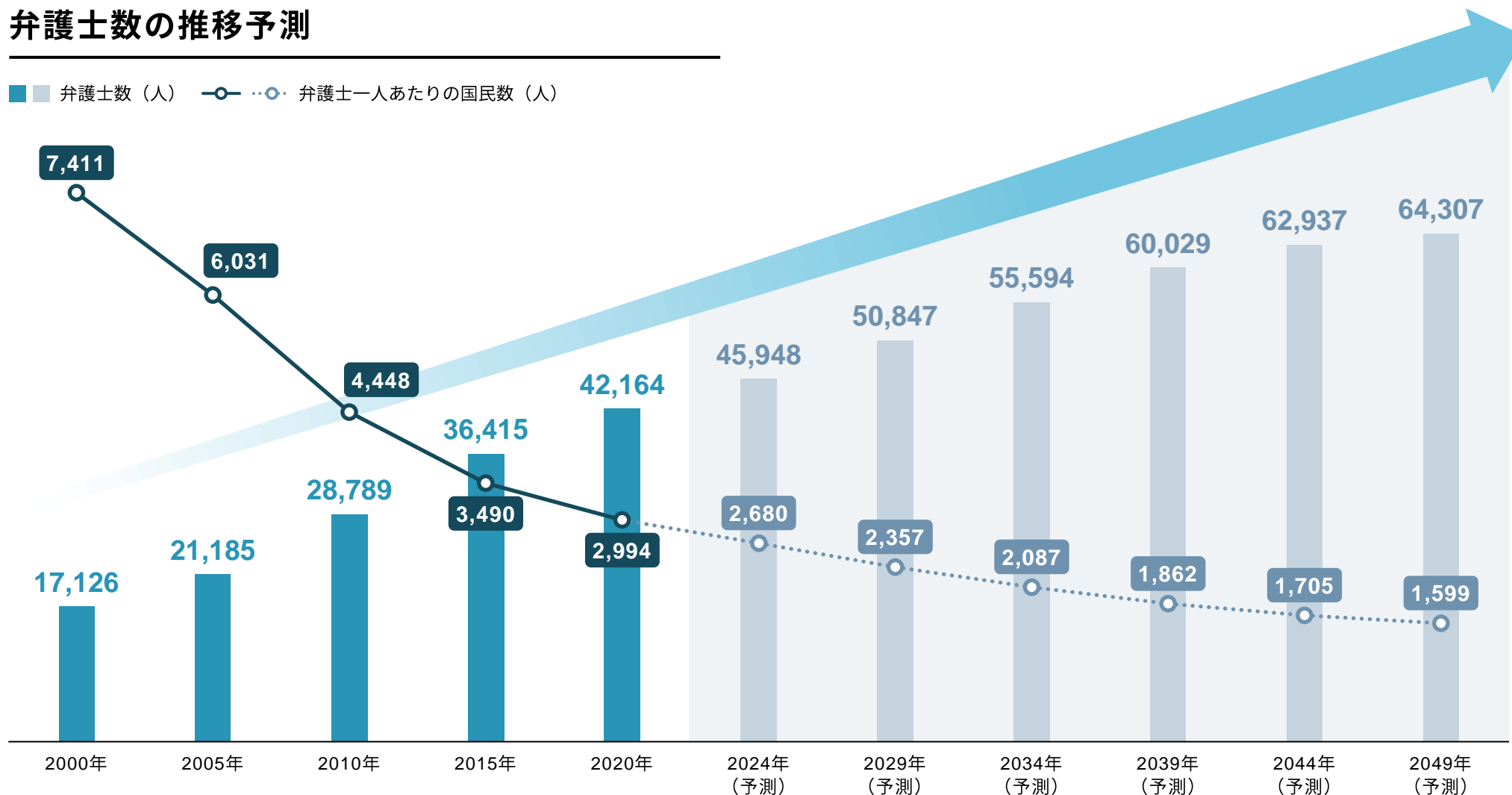
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」

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）

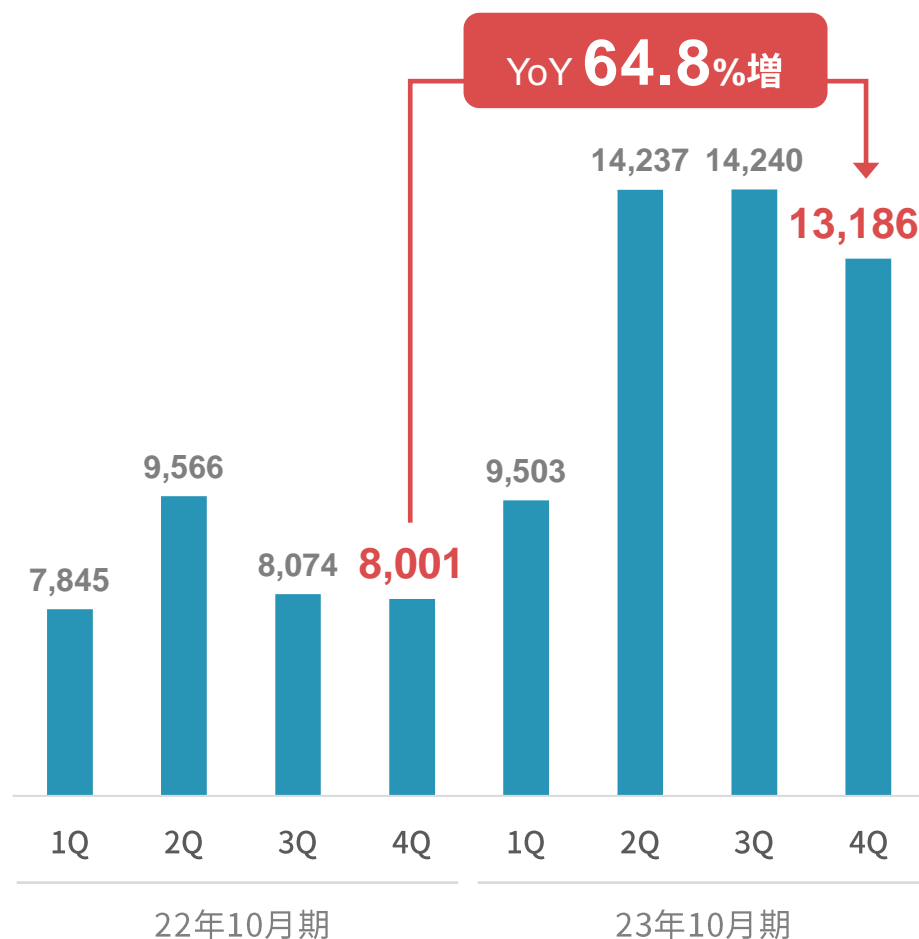


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」、総務省統計局「人口推計」

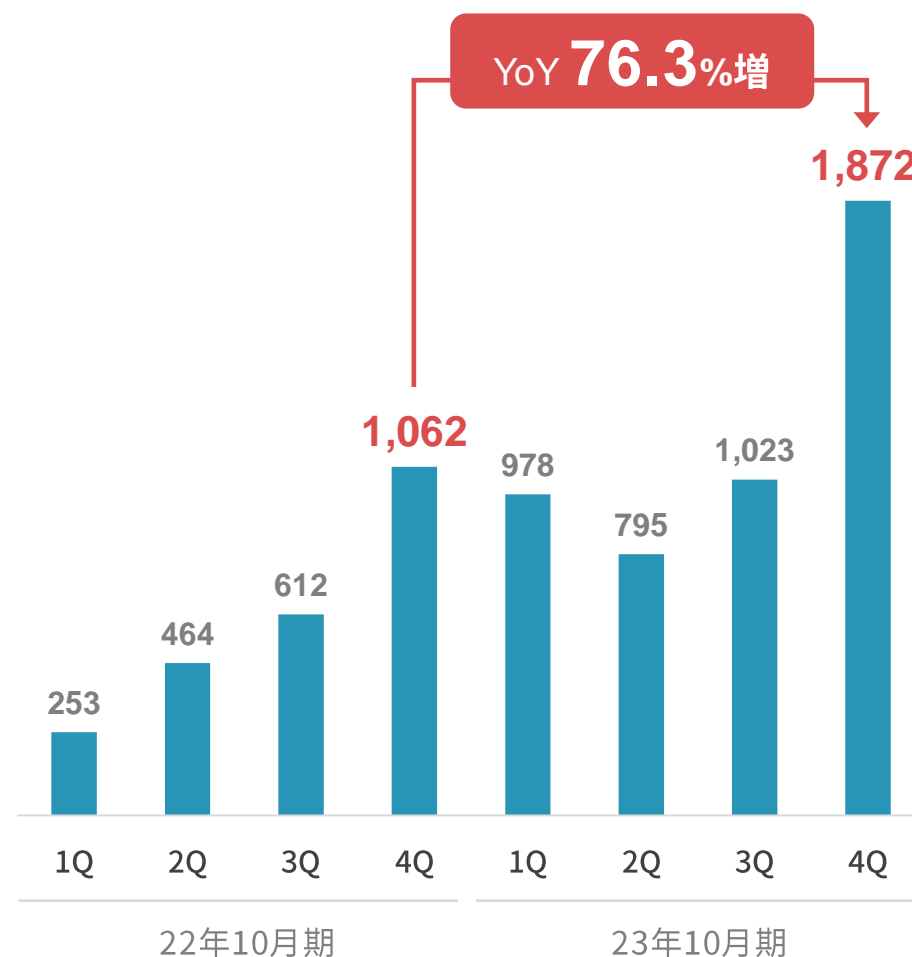
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアは、季節性として4Qは問合せ数が伸びづらい時期でありQoQでは若干減少いたしましたが、YoYでは64.8%増と大幅な増加となっております。HR事業は4Qに電車広告を実施したことで大きな反響があり、新規登録者数はYoY76.3%増と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）



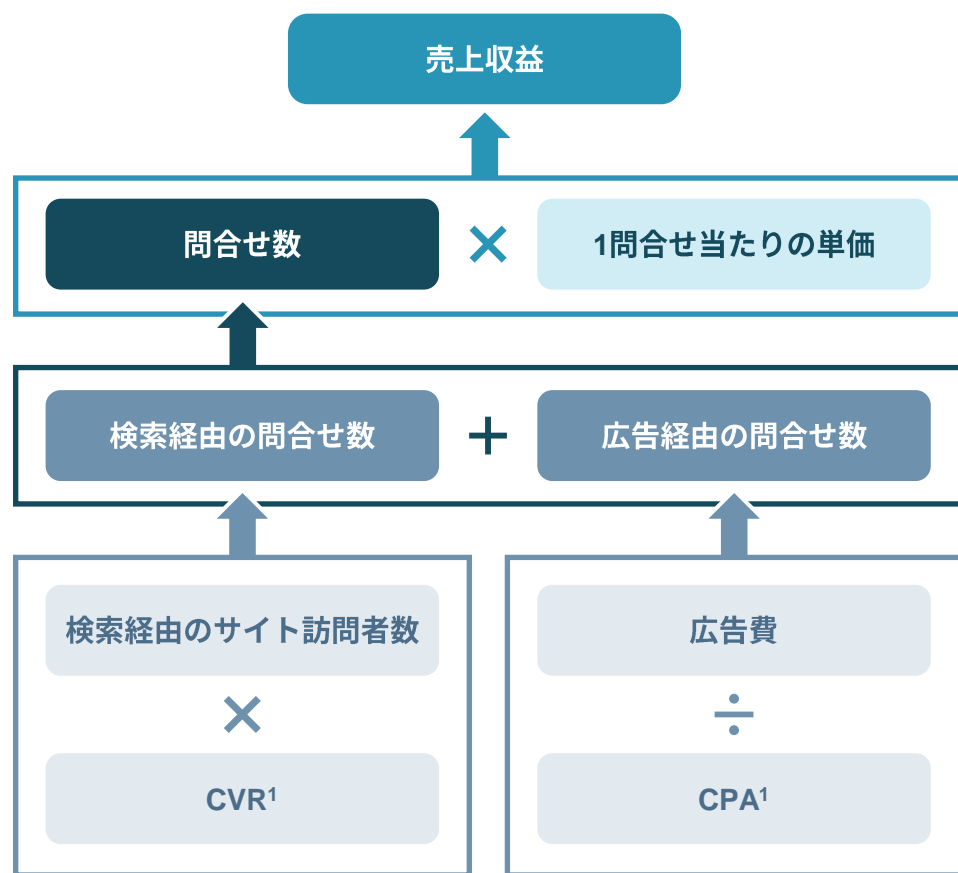
HR事業 新規登録者数（単位：人）



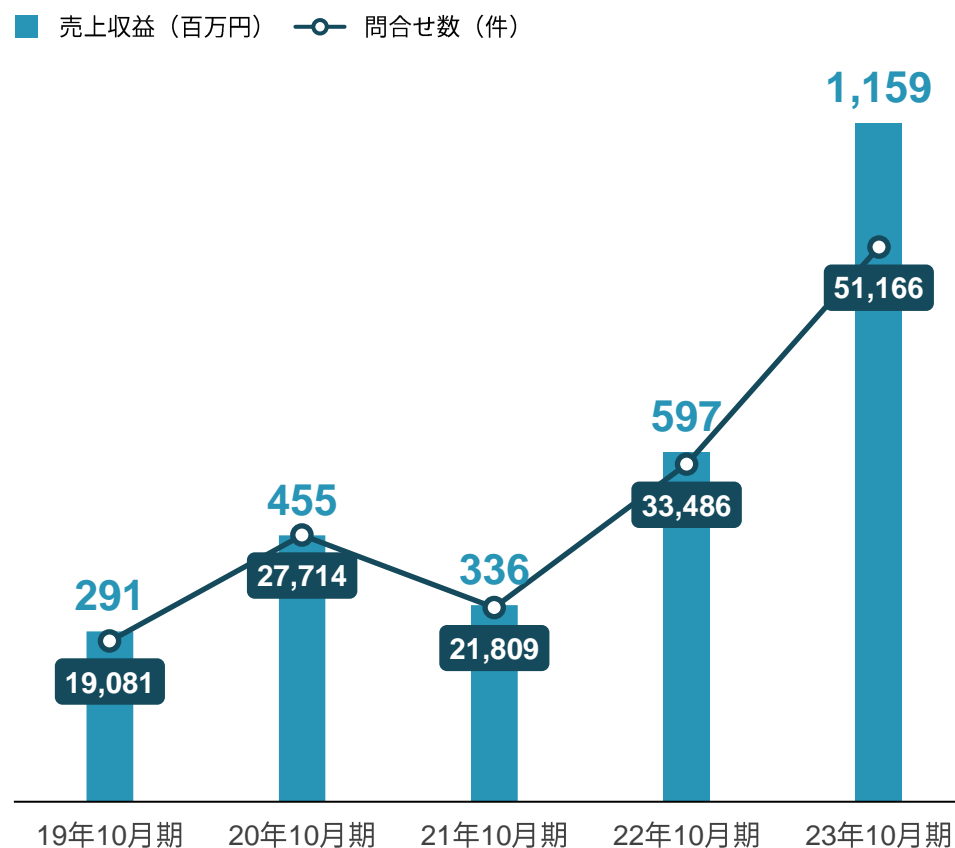
注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

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）



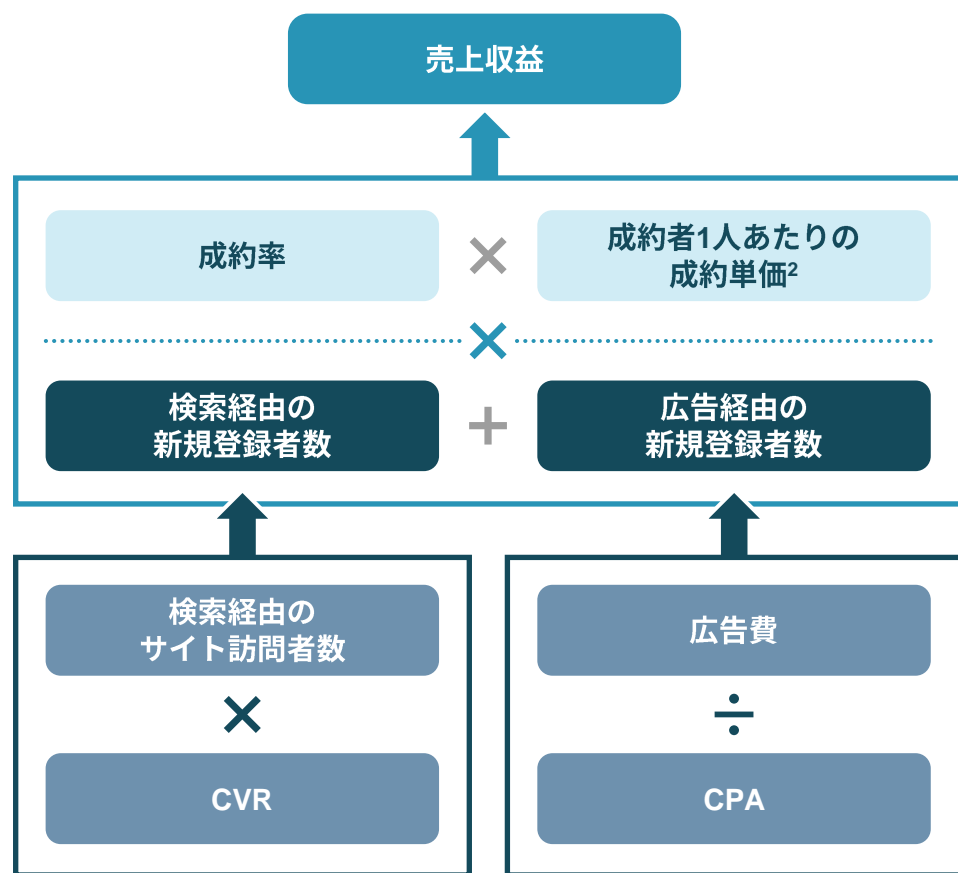
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

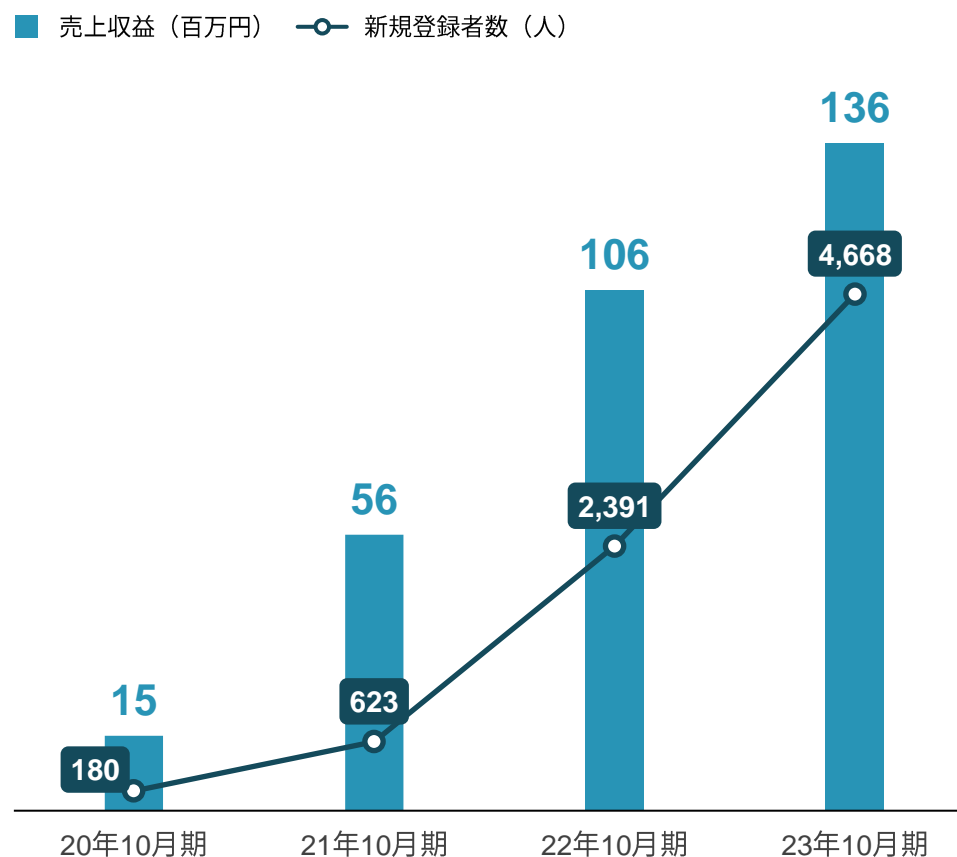
収益モデル

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）



売上収益／新規登録者数推移（HR事業）



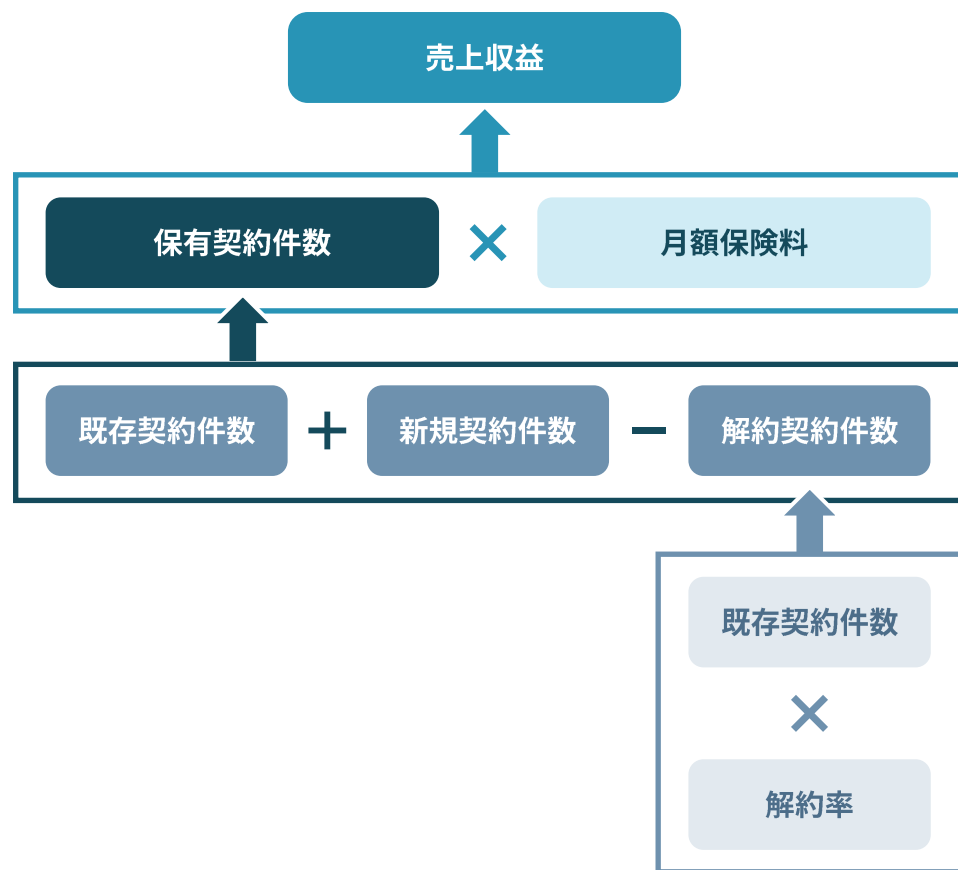
注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております

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

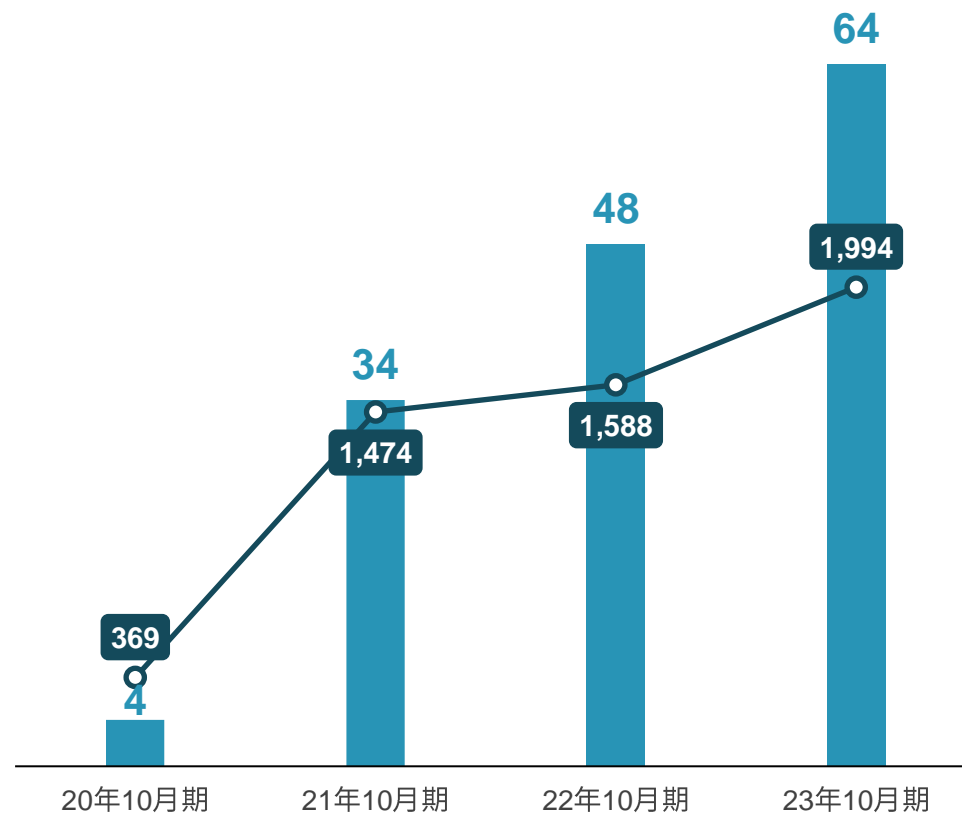
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。着実に保有契約件数は増加しておりますが、件数増加スピードを更に早めるべく施策を進めてまいります

収益モデル（保険事業）



売上収益／保有契約件数¹（保険事業）

■ 売上収益（百万円） ○ 保有契約件数（枠）



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

中期経営計画の振り返りと 24年10月期 業績予想

中期経営計画における計数目標

年次売上成長率30%以上を継続することで、中計の最終年度であり利益創出期間と位置づける25年10月期において売上収益55億円以上、且つ、営業利益11億円以上の達成を目指しております

①

年次売上
成長率

30%超

②

利益創出期間である
2025年10月期
売上収益

55億円超

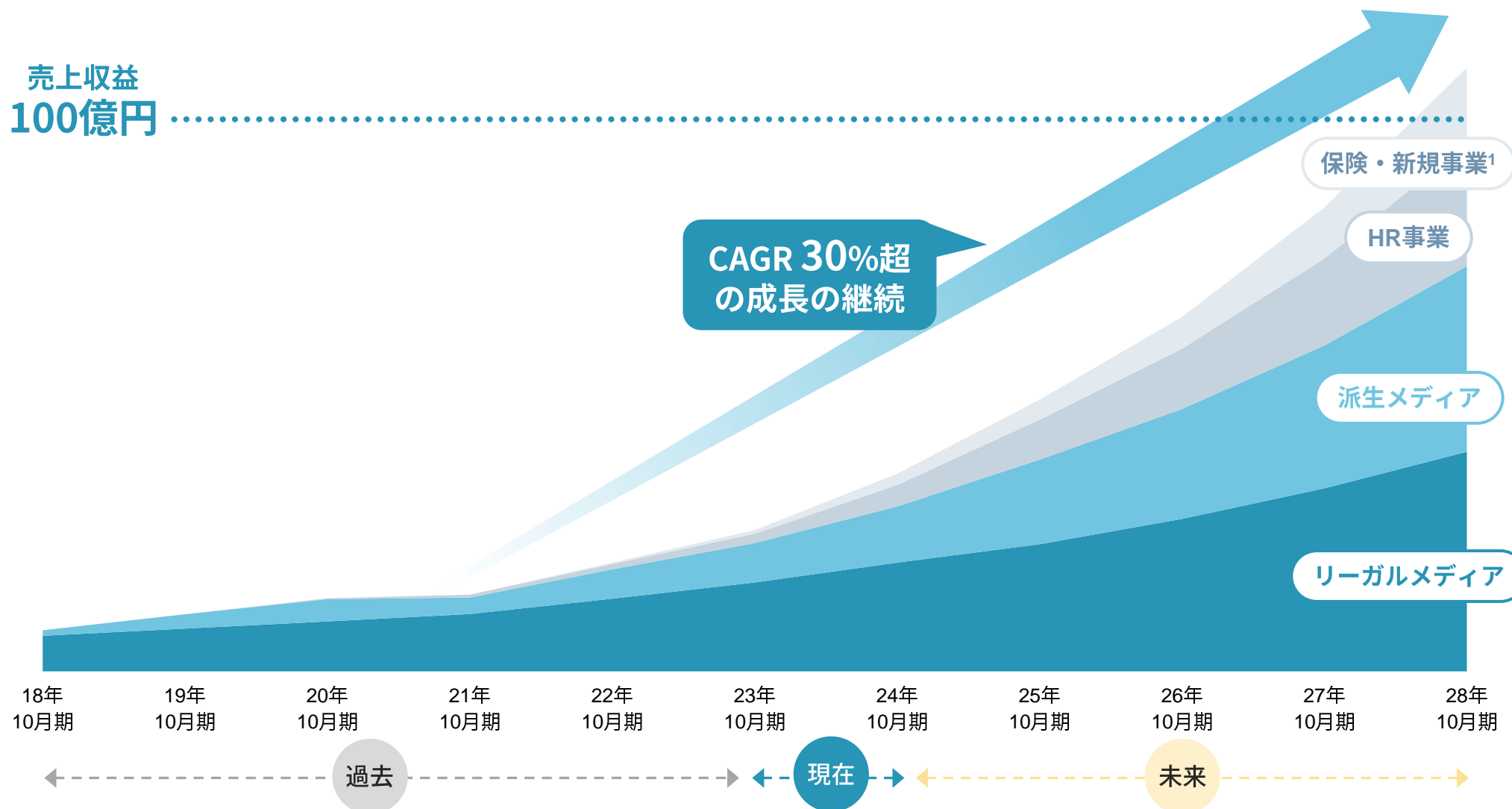
③

利益創出期間である
2025年10月期
営業利益

11億円超

長期の経営目標

30%超の売上成長の継続を目指すことで売上収益100億円への最速での到達を目標としております。この長期的な継続成長に向けて、23年10月期及び24年10月期は積極的に投資を行った上で、25年10月期を利益創出期といたします



注：1 M&Aによる新規事業開発の可能性も含んでおります

24年10月期 業績予想

来期業績予想として、売上収益は32.5%増の4,236百万円、営業利益は105百万円を計画しております。なお、中期経営計画上、24年10月期も成長投資期間と位置付けており低水準の営業利益を計画しておりますが、配当は23年10月期同様、自然体での利益率目線である営業利益率20%に基づいた想定利益をもとに実施することを計画しております

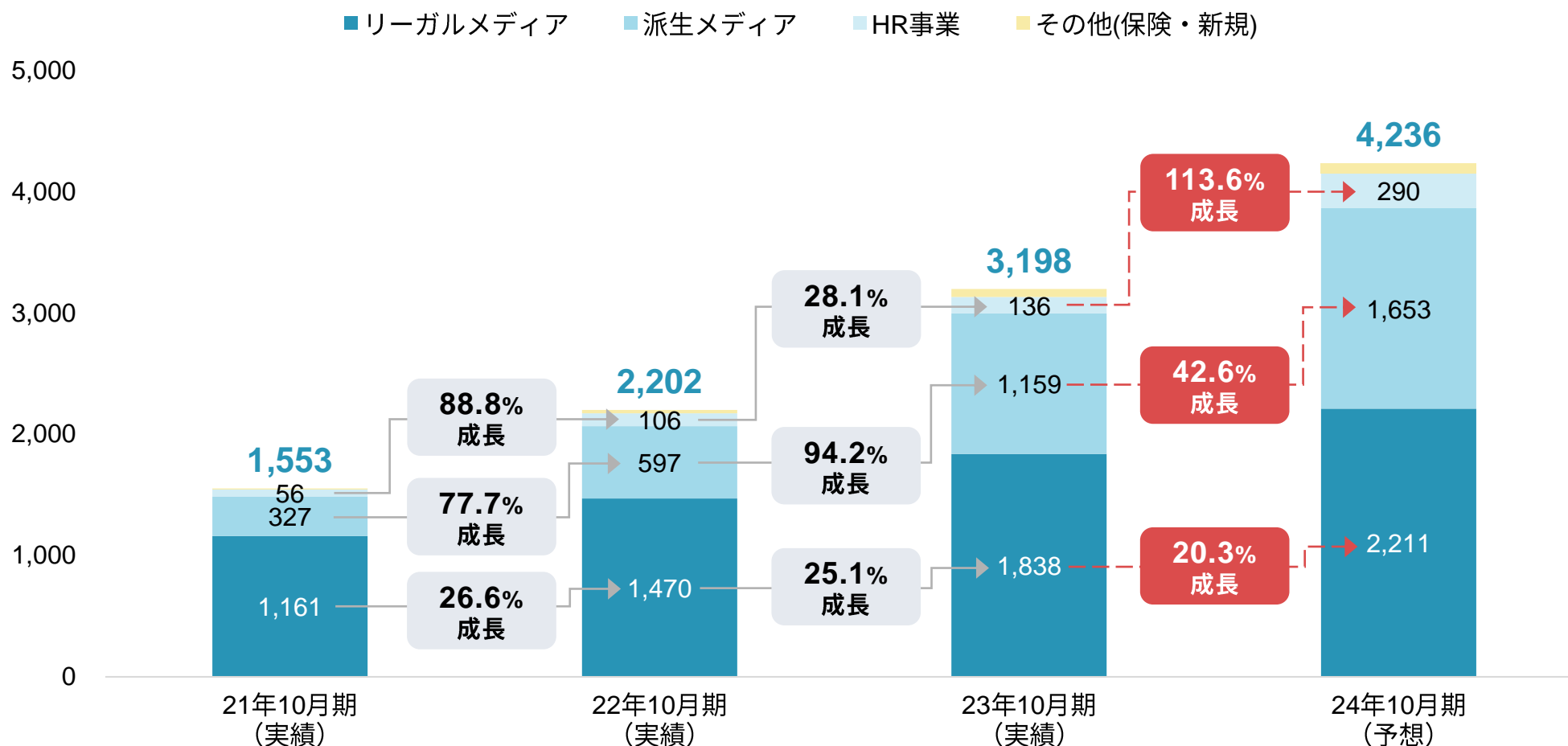
| (単位：百万円) | 2024年10月期 予想 | 2023年10月期 実績 | YoY |
|----------------------|-----------------|-----------------|-------|
| 売上収益 | 4,236 | 3,198 | 32.5% |
| 営業利益 | 105 | 53 | 97.8% |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | 26 | ▲12 | n/a |

| (単位：円) | 2024年10月期 予想 | 2023年10月期 実績 | YoY |
|--------|-----------------|-----------------|-------|
| 配当金 | 21.43 | 13.61 | 57.5% |

24年10月期 売上収益予想

リーガルメディアは20%程度の安定的な成長を基本路線としている一方、派生メディアやHR事業において高い成長率を継続することで、全体では30%を上回る売上成長を計画しております

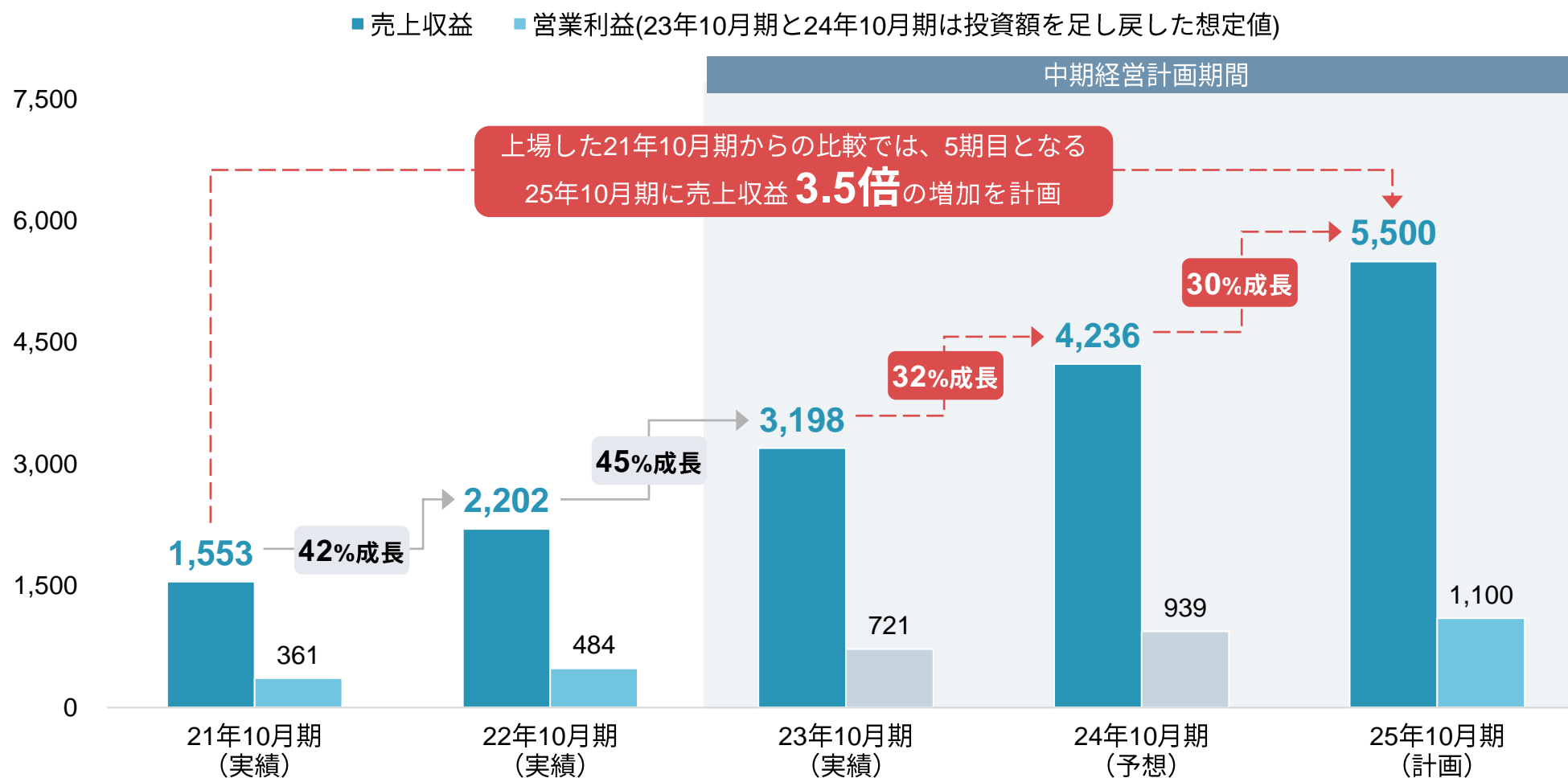
売上収益予想 (単位：百万円)



〔 参考 〕 中計の進捗

24年10月期の売上収益は前期比32%成長を予想としております。直近2期は40%を上回る売上成長を達成しており、中計の残り2期間も30%程度の成長を継続することで25年10月期の売上収益55億円の達成を目指してまいります

売上収益予想 (単位：百万円)

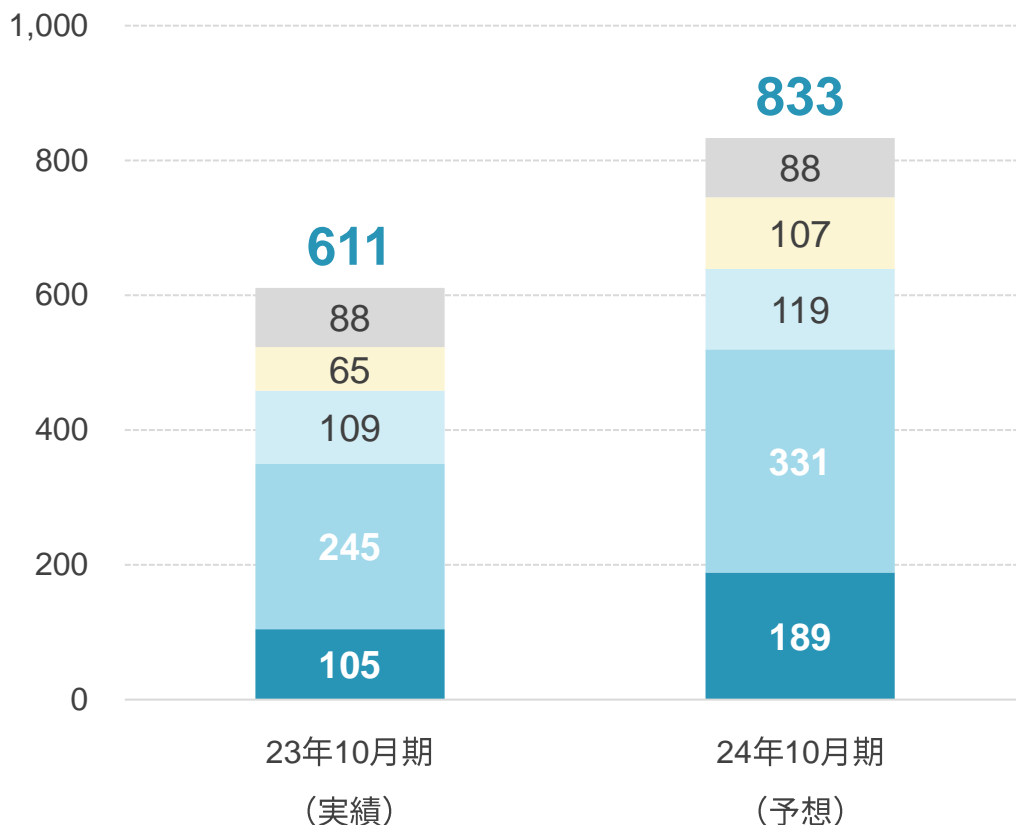


24年10月期 投資予定額

24年10月期も事業から創出される潤沢なCFをもとに投資を実施する方針であり、項目別では主に人件費と広告費、事業別ではHR事業の人材紹介の売上拡大と人材派遣の立ち上げに向けて投資の増強を計画しております。なお、23年10月期の投資額は6.8億円を計画していたものの、HR事業の広告投資が予算比少額となり予算枠内で着地しております

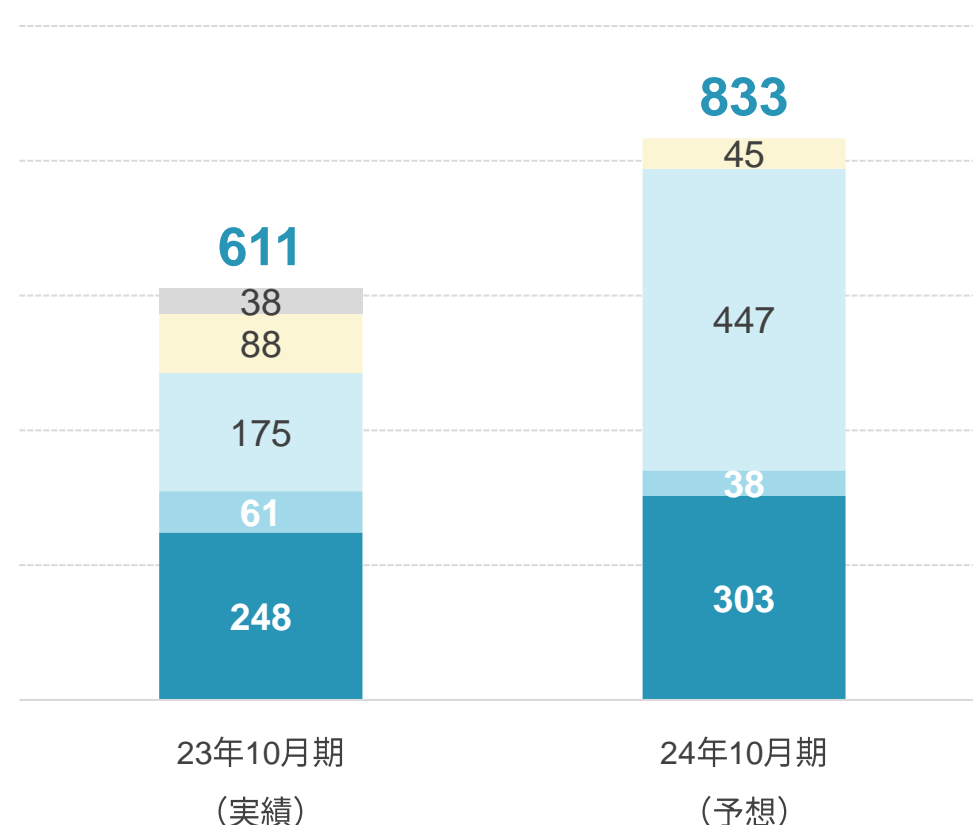
項目別投資予定額 (単位：百万円)

- 人件費投資額
- 広告費投資額
- 外注費投資額
- 保険サービス投資額
- その他投資額



事業別投資予定額 (単位：百万円)

- リーガルメディア
- 派生メディア
- HR事業
- 保険事業
- 全社



24年10月期 事業別 主要投資予定内容

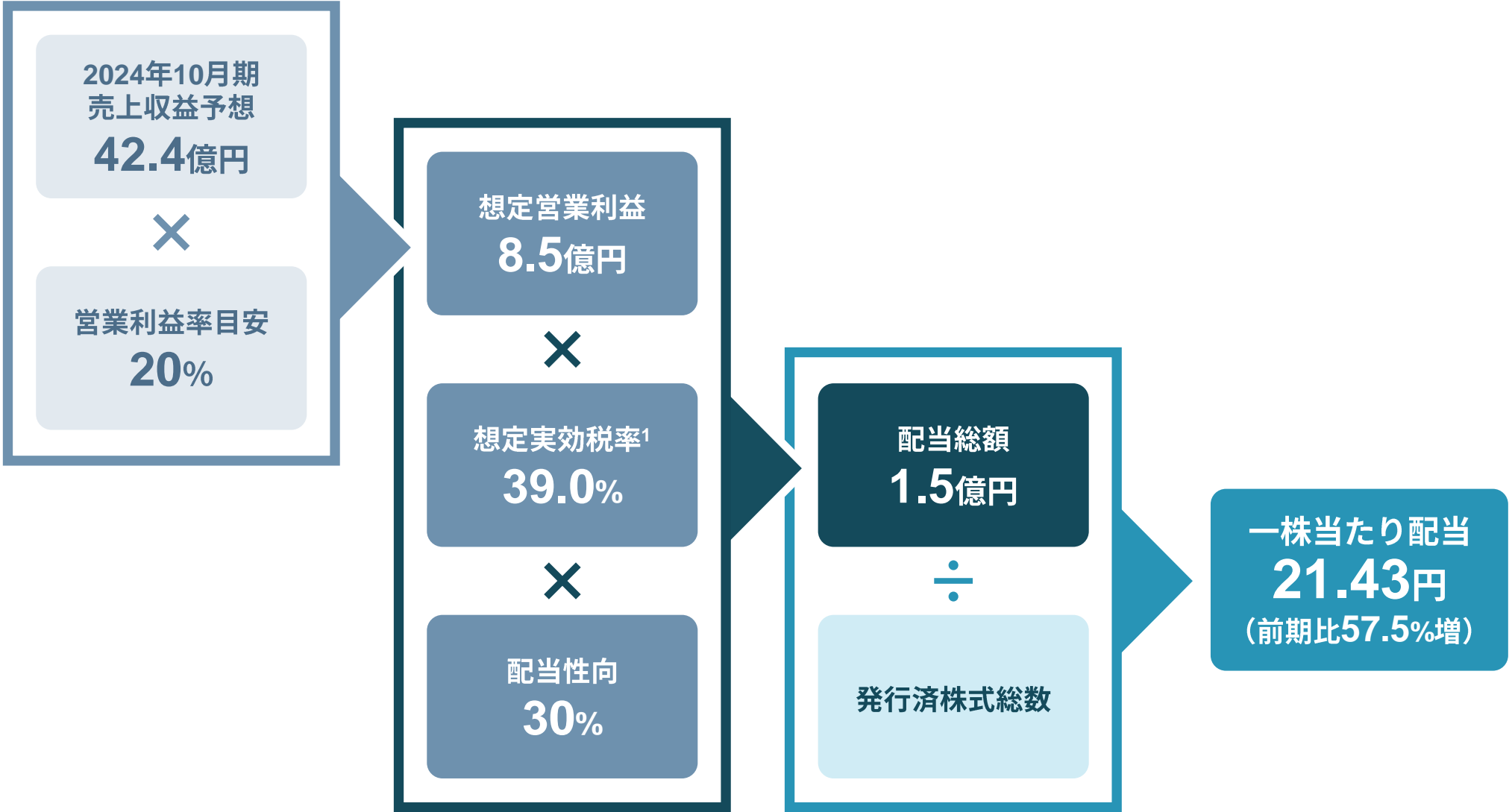
事業別の主要投資内容は以下のとおりであり、23年10月期同様、各事業において積極的な投資を継続することで中計の目標達成の蓋然性の引き上げを図ってまいります

事業別 主要投資予定内容

| 事業 | 投資予定額 | 主要投資予定内容 |
|----------|--------|---|
| リーガルメディア | 303百万円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規サービス開発に向けた、広告費や外注費への投資 ✓ 「ベンナビ」の認知向上に向けた、広告費への投資 ✓ 販促・顧客満足度向上に向けた、広告費や外注費への投資 |
| 派生メディア | 38百万円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規サービス開発や既存サービス強化に向けた、外注費への投資 |
| HR（人材紹介） | 380百万円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人員体制の強化に向けた、人件費や採用費への投資 ✓ 管理部門転職サービス「BEET」の認知向上に向けた、広告費への投資 |
| HR（人材派遣） | 67百万円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 派遣人材の獲得に向けた、採用費への投資 |
| 保険 | 45百万円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 保有契約件数の増加に向けた、広告費や代理店手数料への投資 |

24年10月期 配当予想額

営業利益予想は低水準となっておりますが、当社事業の収益性が悪化している訳ではなく、売上／利益の中長期での最大化に向けて投資を強化するという意思決定に基づく戦略であることを踏まえて、24年10月期の配当も自然体での利益率目線である営業利益率20%をベースとして実施する方針であり、一株当たり21.43円（前期比57.5%増）の配当を計画しております



注：1 想定実効税率である為、計算上は想定営業利益8.5億円×想定実効税率(100%-39.0%)×配当性向30%を乗じ、配当総額1.5億円を算出しております

Section 05

Appendix

四半期決算(PL)

| | FY2023 4Q | FY2022 4Q | | FY2023 3Q | | FY2023 4Q累計 | FY2022 4Q累計 | |
|------------------------|--------------|--------------|--------|-------------|--------|---------------|---------------|---------|
| (単位：百万円) | (23/8-23/10) | (22/8-22/10) | YoY | (23/5-23/7) | QoQ | (22/11-23/10) | (21/11-22/10) | YoY |
| 売上収益 | 859 | 613 | +40.1% | 852 | +0.8% | 3,198 | 2,202 | +45.2% |
| 売上原価 | 532 | 375 | +41.7% | 539 | -1.3% | 1,941 | 1,148 | +69.2% |
| 売上総利益 | 327 | 238 | +37.6% | 313 | +4.5% | 1,257 | 1,054 | +19.2% |
| 売上総利益率 | 38.1% | 38.8% | -0.7pt | 36.8% | +1.3pt | 39.3% | 47.9% | -8.6pt |
| 販管費 | 313 | 180 | +73.8% | 285 | +10.1% | 1,094 | 579 | +89.1% |
| その他の収益／費用 | ▲ 110 | 6 | n/a | 0 | n/a | ▲ 109 | 8 | n/a |
| 営業利益 | ▲ 96 | 63 | n/a | 29 | n/a | 53 | 484 | -89.0% |
| 営業利益率 | n/a | 10.3% | n/a | 3.4% | n/a | 1.7% | 22.0% | -20.3pt |
| 金融収益／費用 | ▲ 3 | ▲ 2 | n/a | ▲ 3 | n/a | ▲ 10 | ▲ 6 | n/a |
| 税引前利益 | ▲ 99 | 61 | n/a | 26 | n/a | 43 | 477 | -90.9% |
| 税金費用 | ▲ 5 | 6 | n/a | 22 | n/a | 82 | 147 | -44.2% |
| 四半期利益 | ▲ 94 | 56 | n/a | 4 | n/a | ▲ 38 | 331 | n/a |
| 四半期利益率 | n/a | 9.1% | n/a | 0.5% | n/a | n/a | 15.0% | n/a |
| 親会社の所有者に 帰属する四半期利益 | ▲ 89 | 61 | n/a | 11 | n/a | ▲ 12 | 344 | n/a |
| 親会社の所有者に 帰属する四半期利益率 | n/a | 10.0% | n/a | 1.3% | n/a | n/a | 15.6% | n/a |

四半期決算(BS/CF)

| (単位：百万円) | FY2023 4Q | FY2023 3Q | 増減 |
|----------|-----------|-----------|------|
| | (23/10) | (23/7) | |
| 流動資産 | 1,782 | 1,661 | +121 |
| 現預金 | 1,226 | 1,137 | +89 |
| 売掛金 | 466 | 453 | +13 |
| その他 | 90 | 71 | +19 |
| 非流動資産 | 1,939 | 1,950 | -11 |
| 有形固定資産 | 113 | 80 | +33 |
| 使用権資産 | 318 | 237 | +81 |
| のれん | 1,340 | 1,439 | -98 |
| その他 | 167 | 194 | -27 |
| 資産合計 | 3,721 | 3,611 | +110 |
| 負債 | 1,494 | 1,293 | +201 |
| 有利子負債 | 665 | 622 | +43 |
| リース負債 | 287 | 204 | +84 |
| その他 | 541 | 467 | +74 |
| 資本合計 | 2,227 | 2,318 | -91 |
| 負債及び資本合計 | 3,721 | 3,611 | +110 |

| (単位：百万円) | FY2023 4Q | FY2023 3Q | 増減 |
|---------------|--------------|-------------|------|
| | (23/8-23/10) | (23/5-23/7) | |
| 営業キャッシュフロー | 120 | ▲ 89 | +208 |
| 税引前四半期利益 | ▲ 99 | 26 | -125 |
| 減価償却費・減損損失 | 155 | 33 | +121 |
| 法人所得税の支払額 | 0 | ▲ 135 | +135 |
| その他 | 64 | ▲ 14 | +77 |
| 投資キャッシュフロー | ▲ 48 | 70 | -117 |
| 有形固定資産の取得 | ▲ 43 | ▲ 4 | -39 |
| 投資有価証券の取得 | 0 | 74 | -74 |
| その他 | ▲ 4 | ▲ 0 | -4 |
| 財務キャッシュフロー | 17 | ▲ 195 | +211 |
| 借入の返済による支出 | ▲ 58 | ▲ 177 | +119 |
| リース負債の返済による支出 | ▲ 25 | ▲ 17 | -8 |
| その他 | 100 | ▲ 0 | +100 |
| 現預金の増減額 | 89 | ▲ 213 | +302 |
| 期末現預金残高 | 1,226 | 1,137 | +89 |
| FCF | 72 | ▲ 19 | +91 |

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。