



成長可能性に関する説明資料

中期経営計画（23年10月期-25年10月期）

目次

Section
01

企業概要／23年10月期の振り返り

Section
02

事業環境／参入障壁と競合他社との比較

Section
03

カンパニーハイライト

Section
04

中期経営計画

Section 01

企業概要／ 23年10月期の振り返り

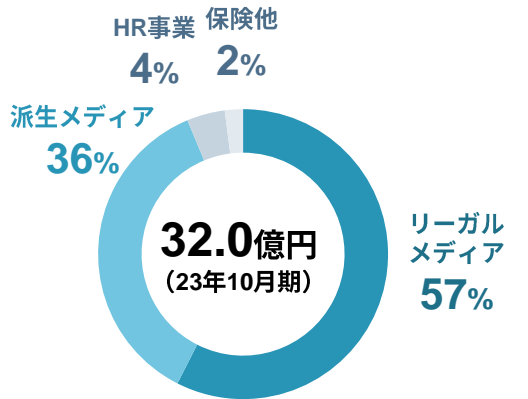
事業内容

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

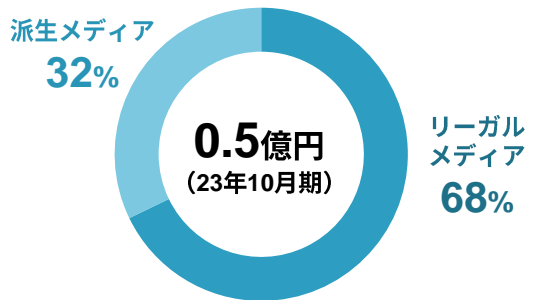
事業分類

		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

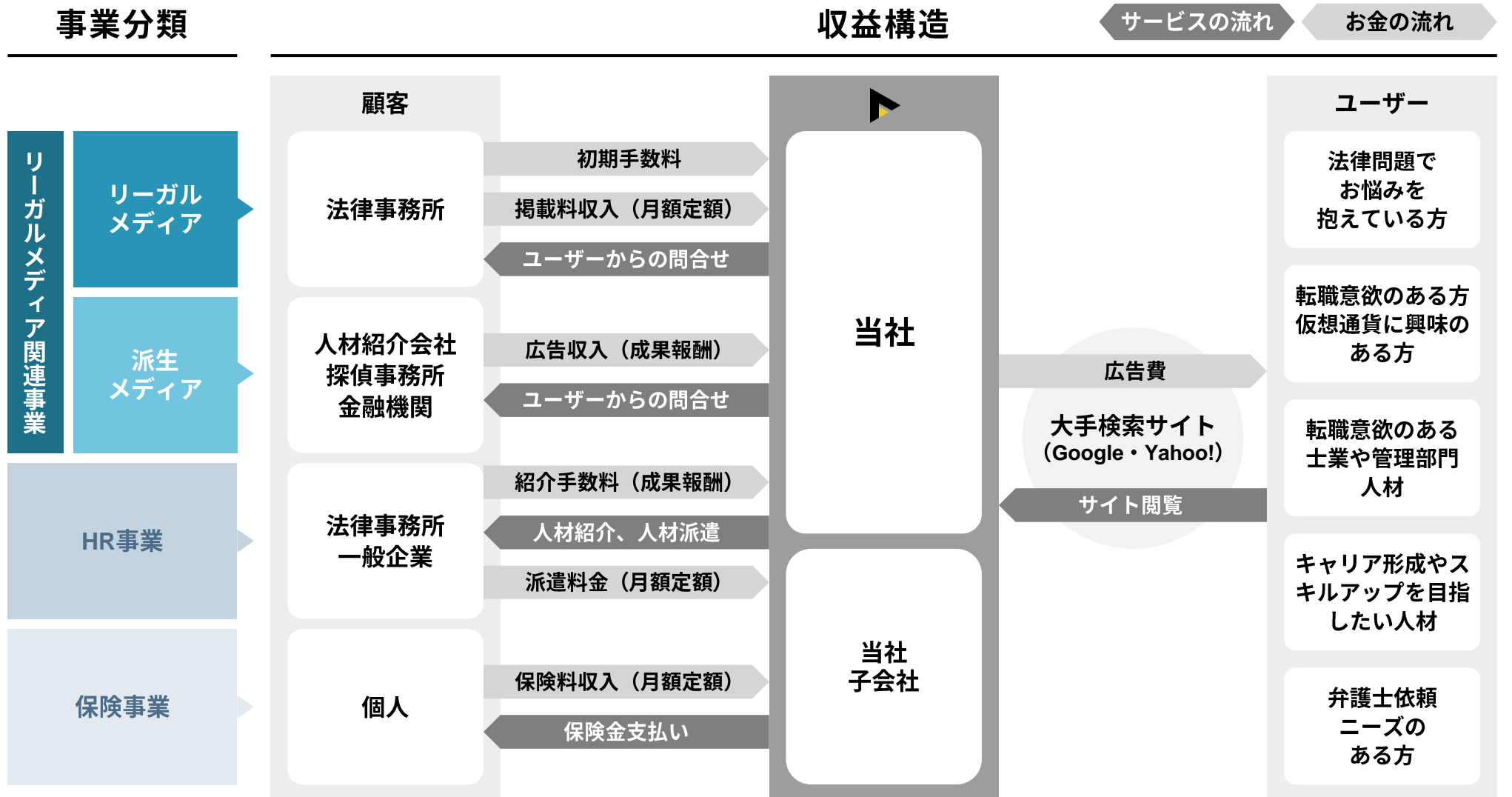
2 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトタスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました。

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

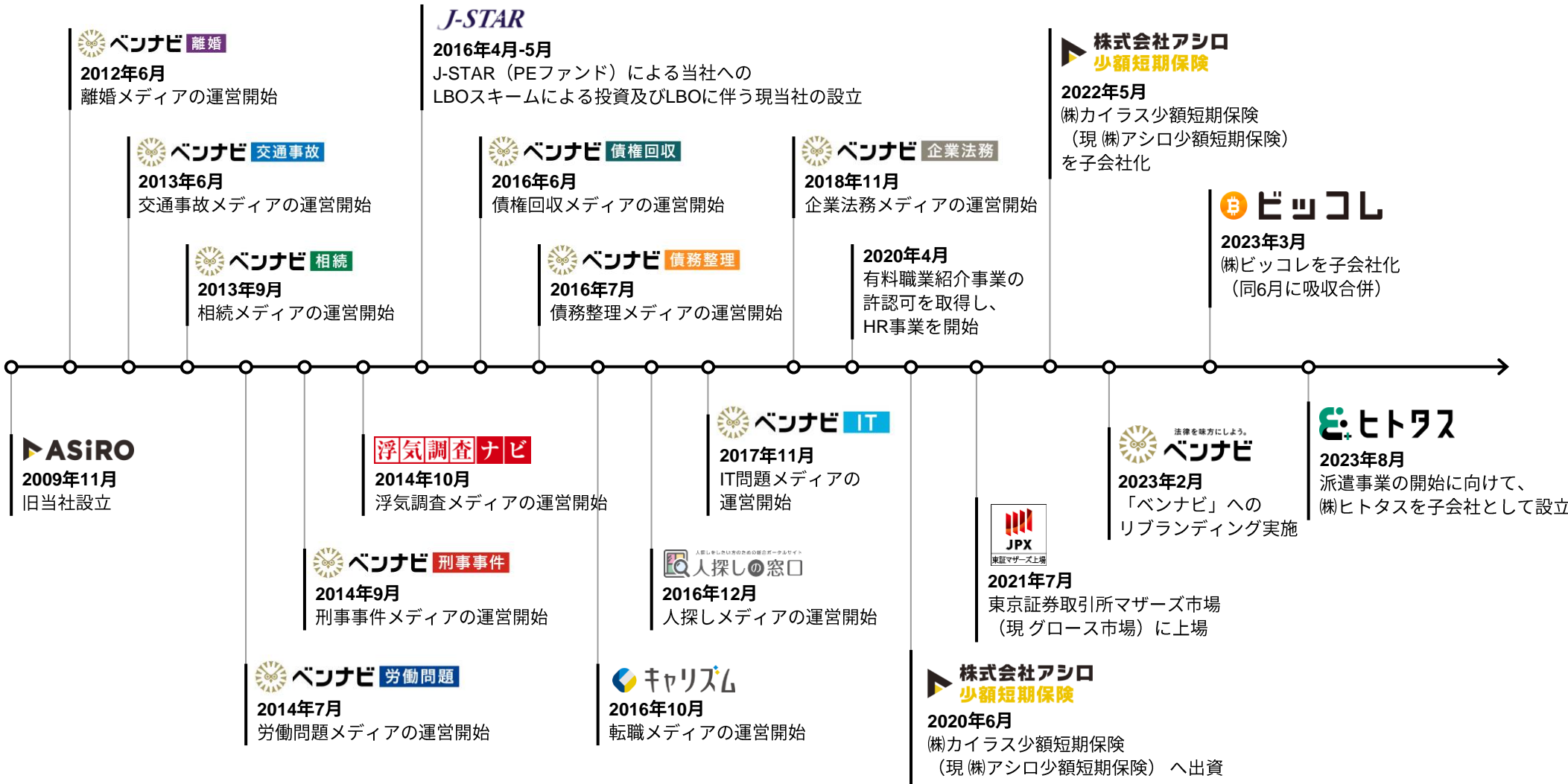


沿革

2012年のベンナビ離婚（旧 離婚弁護士ナビ）のローンチを皮切りにリーガルメディア関連事業を開始し、以後も継続的に事業開発を行っており、メディアの横展開だけでなく、HR事業や保険事業にも進出しております

2009

2023



企業概要

日常生活の基盤やインフラと成り得るサービスの創出を目指して、世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前を社名に拝借しており、社会的基盤である法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を行っております

社名の由来

「世界中の誰よりも**深く**ユーザーとお客様を幸せにしたい」

「社会基盤となりうる水準までサービスを**深化**させたい」

という思いから、

世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前
「ヨミノアシロ」

を拝借したのが社名の由来です。

創業時から一貫してその思いが変わることはありません。

経営理念

アシロに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。

会社概要

商号	株式会社アシロ
所在地	東京都新宿区西新宿6丁目3番1号 新宿アイランドウイング4階
代表者	代表取締役 中山博登
資本金	608百万円（2023年10月末時点）
従業員数 ¹	80名（2023年10月末）
創業※	2009年11月
設立※	2016年4月
主要株主	中山博登
受賞歴	デロイト日本テクノロジーFast50 19年&20年&21年受賞

※ 当社の前身となる旧 株式会社アシロは2009年11月に設立がなされました。その後、J-STAR株式会社が管理・運営するJ-STAR二号投資事業有限責任組合等のファンドによるレバレッジド・バイ・アウト（LBO）を実施するため、ファンドによる出資受入れの受皿会社として当社が2016年4月に設立され、当社は2016年5月に旧 株式会社アシロの株式を取得して子会社化し、2016年10月に旧 株式会社アシロを吸収合併したことで事業を全面的に継承し、現在に至っております。

注：1 臨時雇用者（アルバイト・パートタイマーを含み、人材派遣会社からの派遣社員を除く。）の、最近1年間の平均雇用人員（労働時間を1日8時間で換算）を含みます

23年10月期の成長戦略とリスク軽減戦略の振り返り

22年12月開示の中計P.37において開示しておりました、各事業における成長戦略やリスク軽減戦略を推進し、23年10月期において最重要視していた売上収益については期初の想定を上回る成長を実現いたしました

リーガル メディア

【成長戦略】新規顧客開拓、解約率の低減 / 【リスク軽減戦略】「ベンナビ」認知度向上

- 成長戦略どおり、新規獲得着実に進めるとともに、CSの体制強化などを通じて解約率の低減に注力したことで、23年10月期末時点の掲載枠数はYoY25.5%増、顧客数はYoY27.8%増と想定を上回る成長を達成
- リスク軽減戦略として、新ブランド『ベンナビ』への移行を完了させ、マス広告のテストマーケティングを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

派生 メディア

【成長戦略】キャリズムの成長、新事業展開 / 【リスク軽減戦略】キャリズムの職種領域拡大

- 成長戦略やリスク軽減戦略どおり、主力の転職メディア「キャリズム」について、送客の「質」に注力することでの好条件の獲得や送客する職種の拡大を進めたことで、23年10月期の売上は前期比約2倍と大幅に増加
- 新事業展開として、M&Aにより23年4月よりビッコレの連結を開始するとともに、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進めるなど、新規メディアの創出に注力

HR事業

【成長戦略】人員体制強化による成約率の引き上げ / 【リスク軽減戦略】ダイレクトリクルーティングの推進

- 成長戦略として、人員体制強化による成約率の引き上げを計画し、積極的な採用を実施したことで体制強化には成功したものの、育成に時間を要したことで成約率の引き上げには遅れが発生
- リスク軽減戦略として、ダイレクトリクルーティングサービスの展開も検討していたものの、現在のリソースや必要な投資額を鑑みて、同サービスの展開は取り止め、人材紹介と人材派遣の2本柱で事業展開を進めてゆく

保険

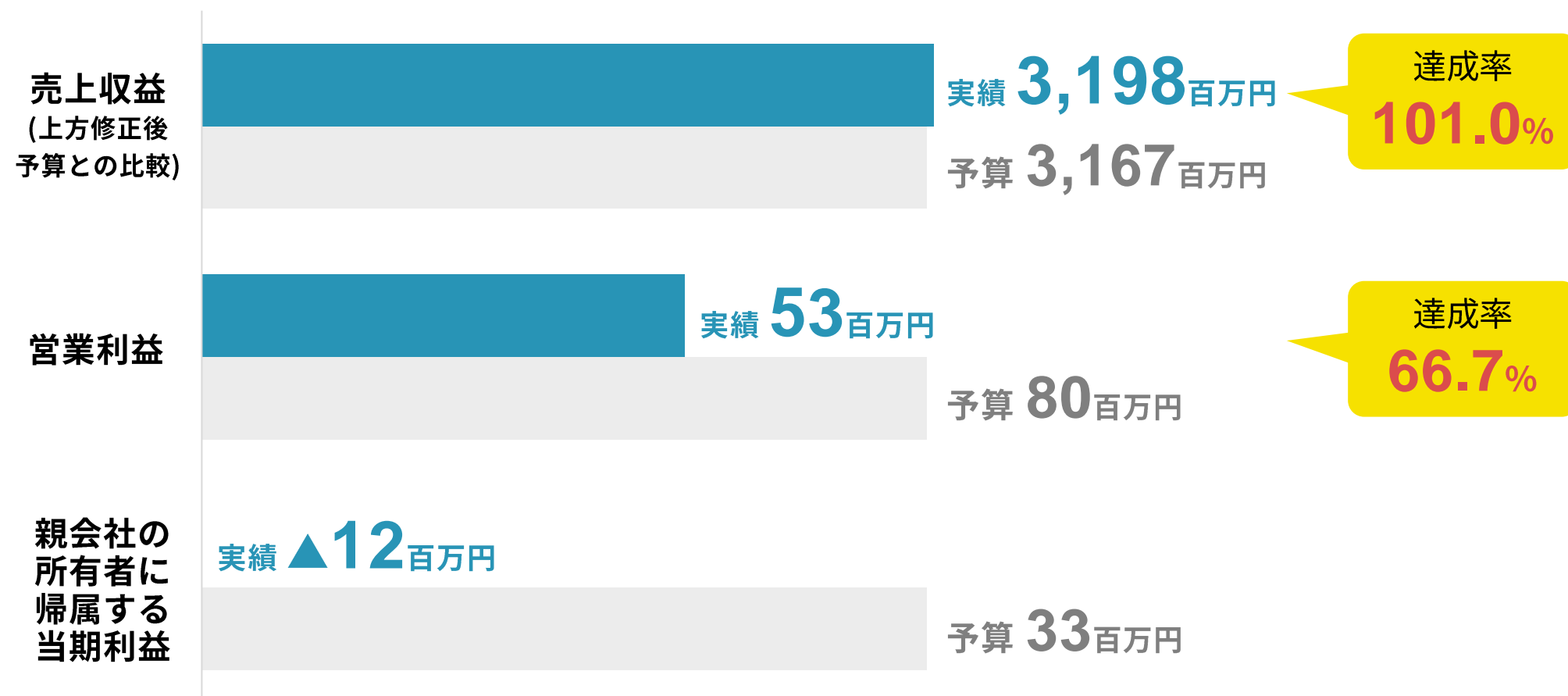
【成長戦略】商品・市場の認知度向上 / 【リスク軽減戦略】新規保険商品の開発

- 成長戦略どおり、商品・市場の認知度向上にむけてリーガルメディアと連携したブランディングを実施
- 事業成長の加速に向けて、23年5月より新たに事業責任者を招聘するなど事業運営体制の再構築を実施。リスク軽減戦略として、新規保険商品の開発も推進してゆく

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



Section 02

事業環境／ 参入障壁と競合他社との比較

Section 02-A

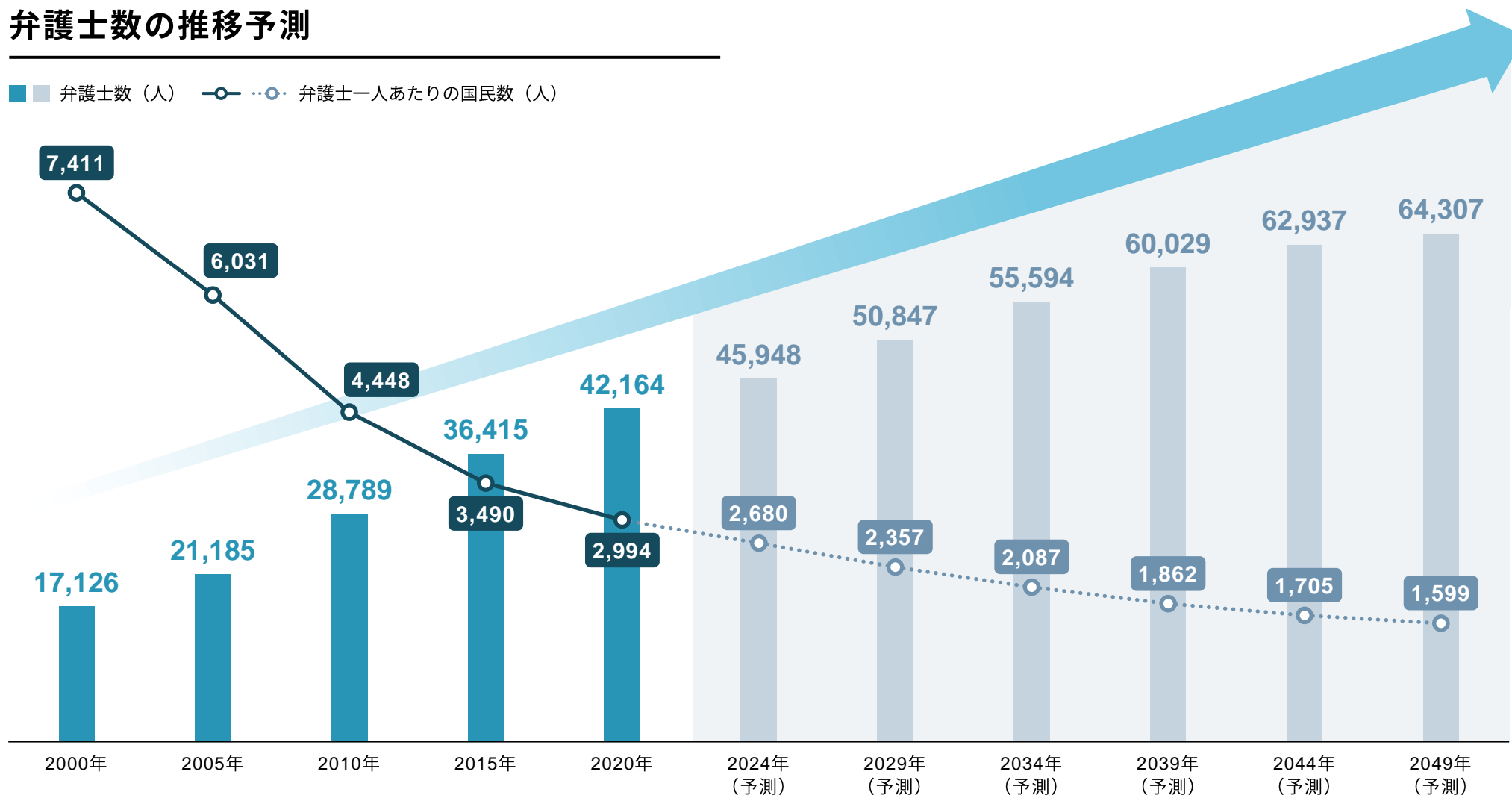
事業環境

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）

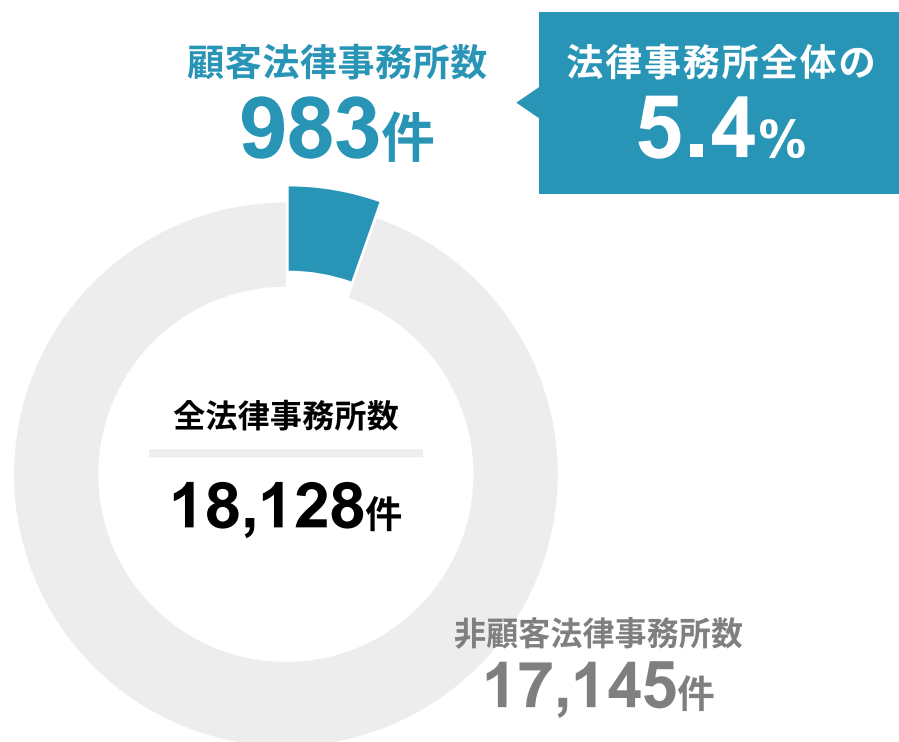


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」、総務省統計局「人口推計」

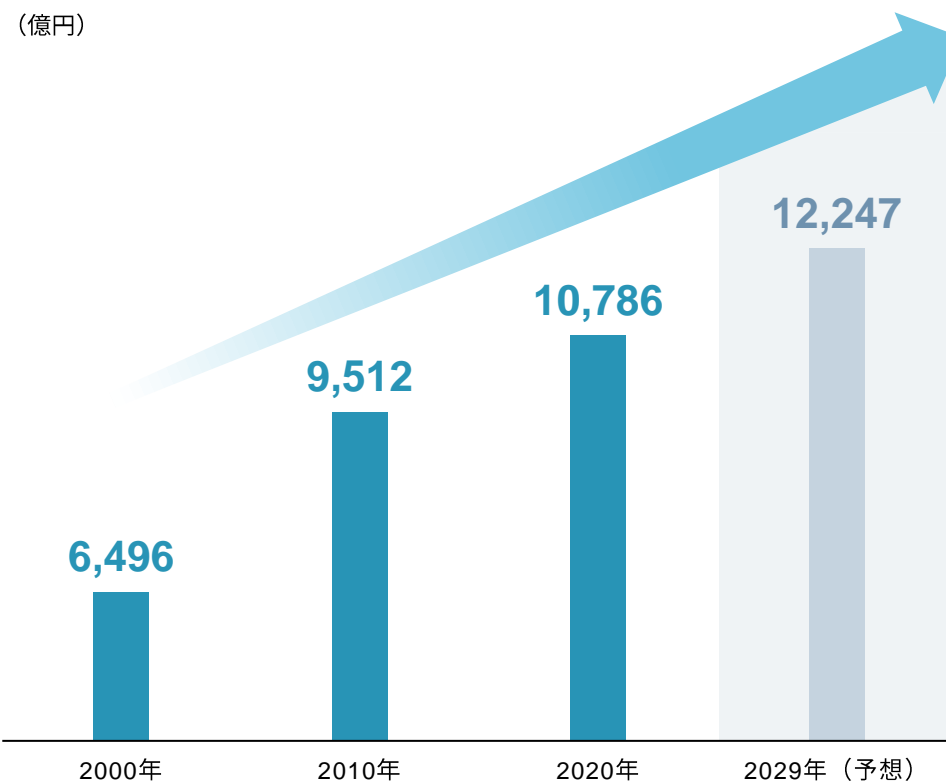
顧客基盤と市場のポテンシャル¹

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

注：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

注：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、2000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

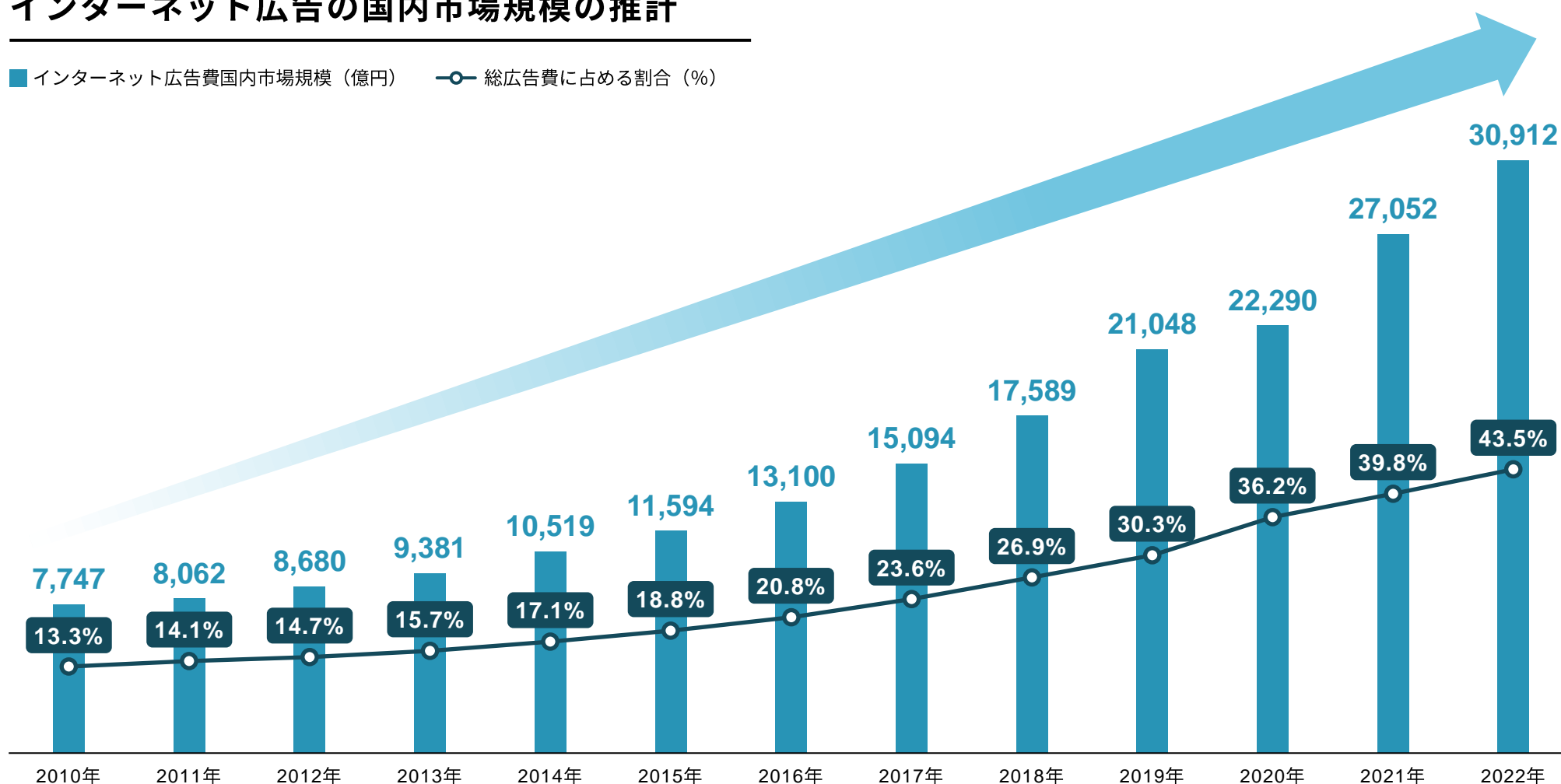
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2022年版」

インターネット広告市場の拡大

派生メディアを含めたリーガルメディア関連事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

インターネット広告の国内市場規模の推計

■ インターネット広告費国内市場規模（億円） ● 総広告費に占める割合（％）

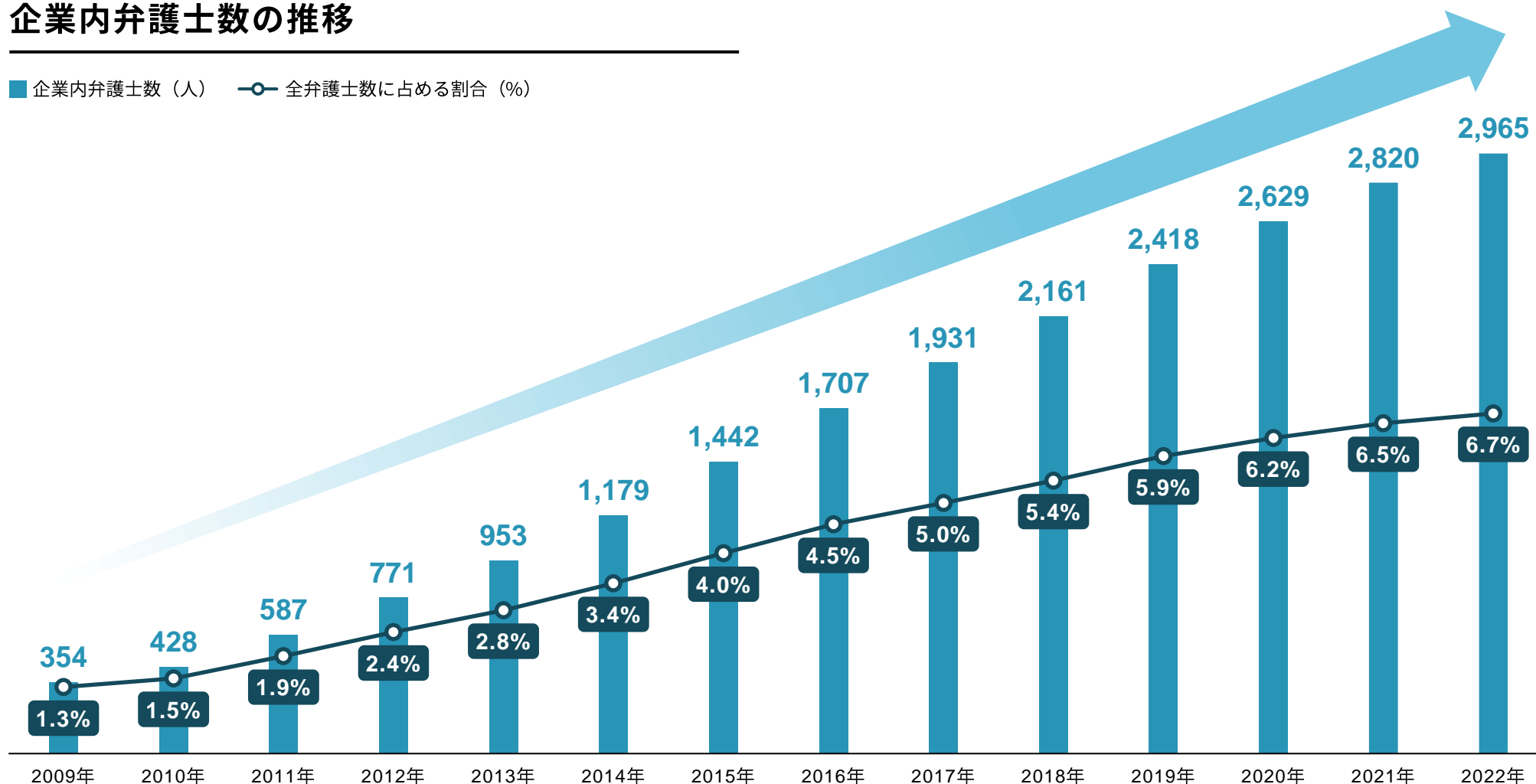


企業内弁護士数の増加

弁護士間の競争環境が強まる過程の中で、若手層を中心として企業内弁護士に転身する割合が年々増加しており、弁護士向けの転職支援サービスの需要が高まりつつある機会を捉えて20年4月よりHR事業を開始しております

企業内弁護士数の推移

■ 企業内弁護士数（人） ● 全弁護士数に占める割合（%）



Section
02-B

参入障壁と競合他社との比較

参入障壁

リーガルメディアは弁護士法や弁護士会の規制に服しており、参入障壁が高い事業領域となります。例として、弁護士法第72条の下では成果報酬型のアフィリエイトモデルは違法となる可能性があり、定額報酬の契約を1件1件の法律事務所から獲得する必要があることから、営業体制とマーケティング体制の両面で強みが求められます

規制環境

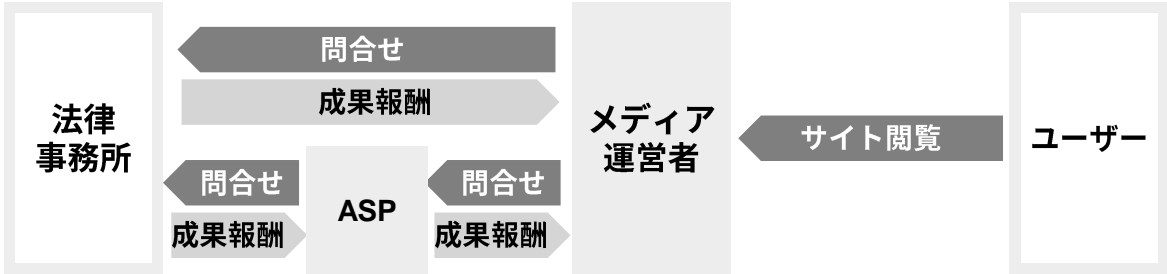
弁護士法 第72条

(非弁護士の法律事務の取扱い等の禁止)

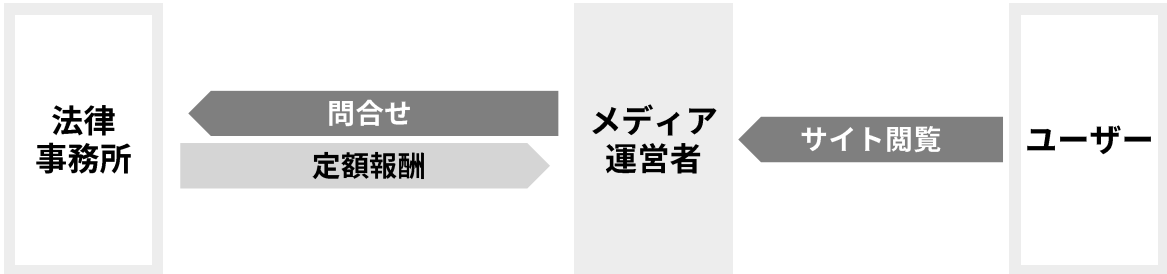
弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

弁護士広告において許容されると考えられる事業モデル

× 一般的なアフィリエイトモデル



○ 規制に適合した弁護士広告モデル



競合他社比較

競合A社は弁護士個人を主な掲載単位としておりARPUが低い一方、当社は法律事務所を主な掲載単位としておりARPUが高く、次頁のとおり競争優位性を確立していることにより、競合他社比高い売上成長率を達成しております

リーガルメディアの競合他社との比較¹

	競合A社	ASIRO	
主な掲載単位	弁護士個人	法律事務所	当社の主な掲載単位は法律事務所であり、事務所としての広告予算を獲得しやすい傾向あり
売上収益	2,376百万円	1,838百万円	
売上収益成長率（直近1年間）	3.2%	25.1%	ARPUの高さにより、サービスの運営原価や広告費に十分な資金を投下することが可能であり、低い解約率を達成することで売上収益が安定的に成長
掲載顧客数（年間平均）	5,295件 ³	890件	
ARPU ²	3.7万円	17.2万円	分野ごとに独立したパーティカルサイトとしていることによるマッチング精度の高さや安定した広告効果を背景として、競合他社比高い単価を獲得
サイト数	1サイト+α	10サイト	
派生メディア	無し	有り	集客したユーザーを派生メディアに送客することで、収益獲得機会が増加 (=集客に掛けられる広告投資余力が増加)

注：1 当社は23年10月期のリーガルメディアの数値を集計しております。また、競合A社は近似した期間（23年3月期3Q～24年3月期2Q）の弁護士支援サービスの数値を集計し、各項目の比較を行っております

注：2 1顧客あたりの平均月次売上収益であり、売上収益を年間平均の掲載顧客数（競合A社については、注記3の通り有料登録弁護士数）で除した上で、12で除して算出しております

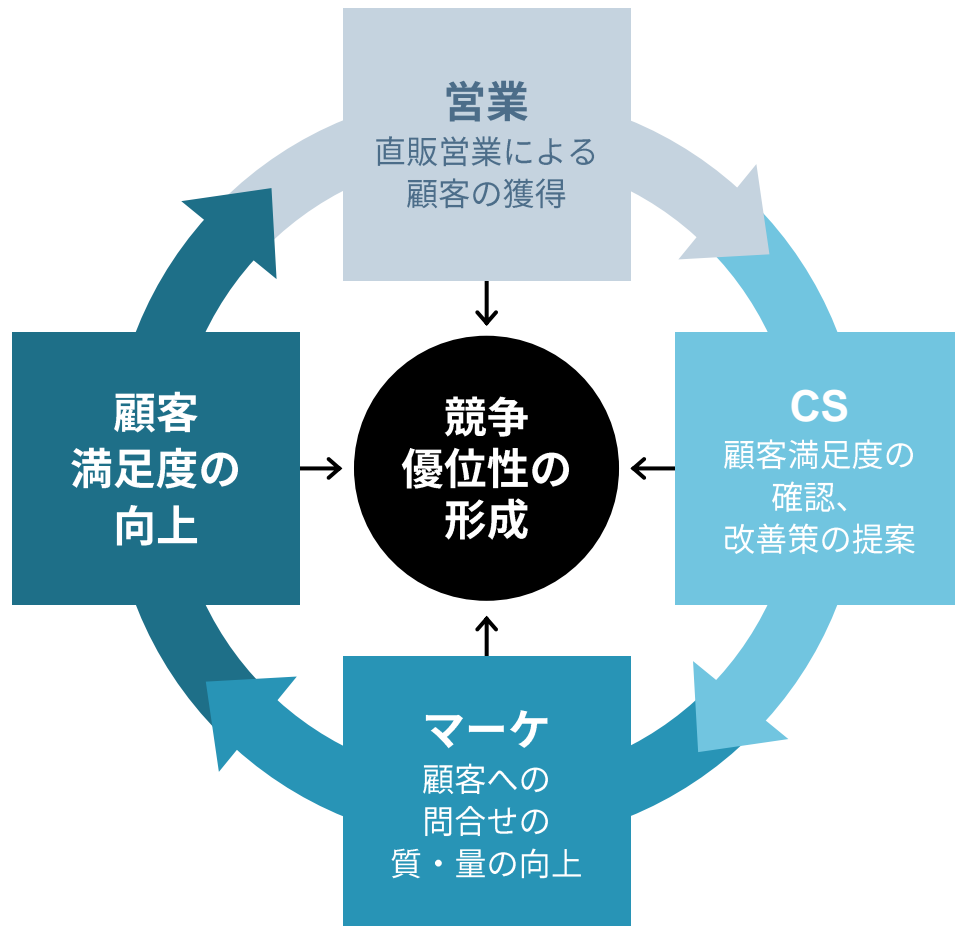
注：3 競合A社の有料登録弁護士数を記載しております

出所：競合A社については同社決算資料

競争優位性

ARPUの高さにより、サービスの運営原価や広告費に十分な資金を投下することが可能となっており、競争優位性の形成に繋がっております。具体的には、当社は以下一連のバリューチェーンを構築して顧客満足度の向上・解約率の低減を進めることで、売上収益が順調に成長しております

バリューチェーンごとの役割模式図



バリューチェーン



- 代理店を活用するメディア企業も多いものの、当社は**直販営業を基本**としており、代理店経由の売上収益は僅少
- 直販比率の高さにより**高利益率**であるとともに、**顧客の声を直接聞ける**ことが強み



- 掲載後の、**顧客満足度の確認及び改善策の提案**を実施
- 顧客満足度の改善により**解約を最小化**させるとともに**将来的なアップセル**に繋げることで**LTVの改善**に貢献



- 問合せ数の最大化が必ずしも顧客満足度に寄与する訳ではないことから、**営業やCSが収集した顧客の声を聞き、問合せの質に配慮**
- 顧客の費用対効果を勘案し、**自然検索経由だけでなく、広告経由でのユーザー集客**を実施

Section 03

カンパニーハイライト

カンパニー・ハイライト

当社は、①リーガルメディア・保険事業の安定性、②派生メディア・HR事業の成長性、③分散の効いた事業ポートフォリオの独自性、④マーケットイン型の事業開発実績、⑤高水準の収益性という5つの強みを有しております

1 リーガルメディア・保険事業（ストック収益事業）の **安定性**

2 派生メディア・HR事業（フロー収益事業）の **成長性**

3 分散の効いた事業ポートフォリオの **独自性**

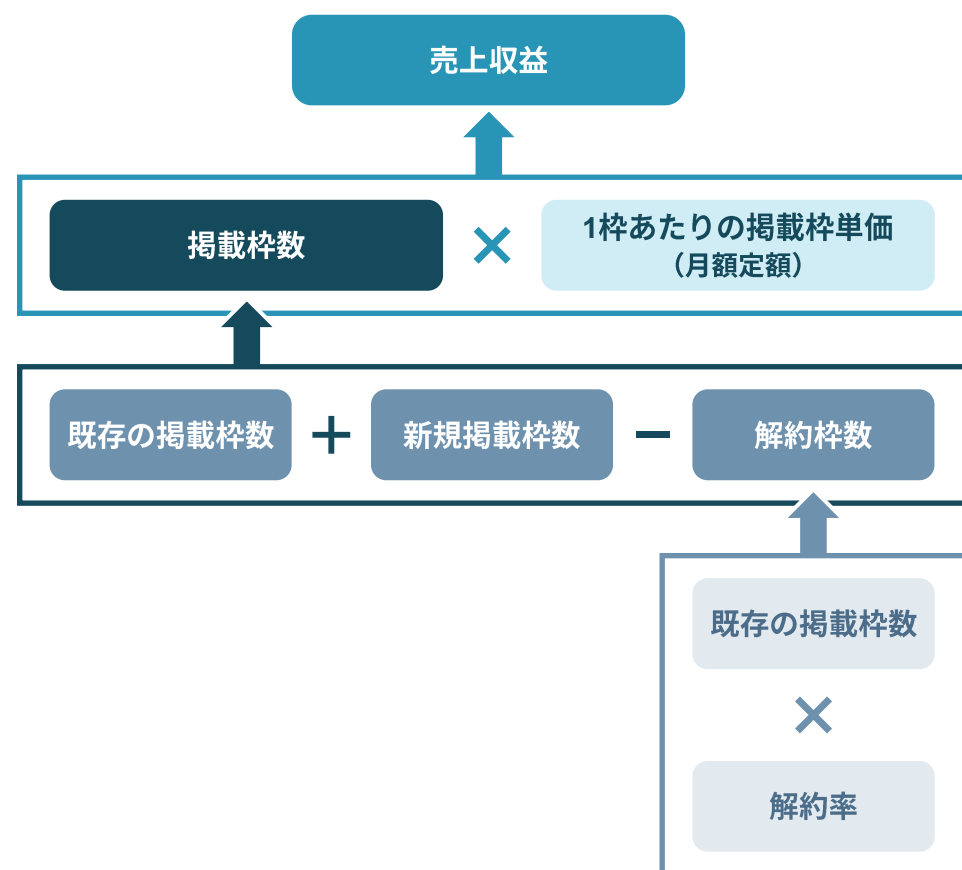
4 マーケットイン型の **事業開発実績**

5 規律の取れた収支実績が表す **高水準の収益性**

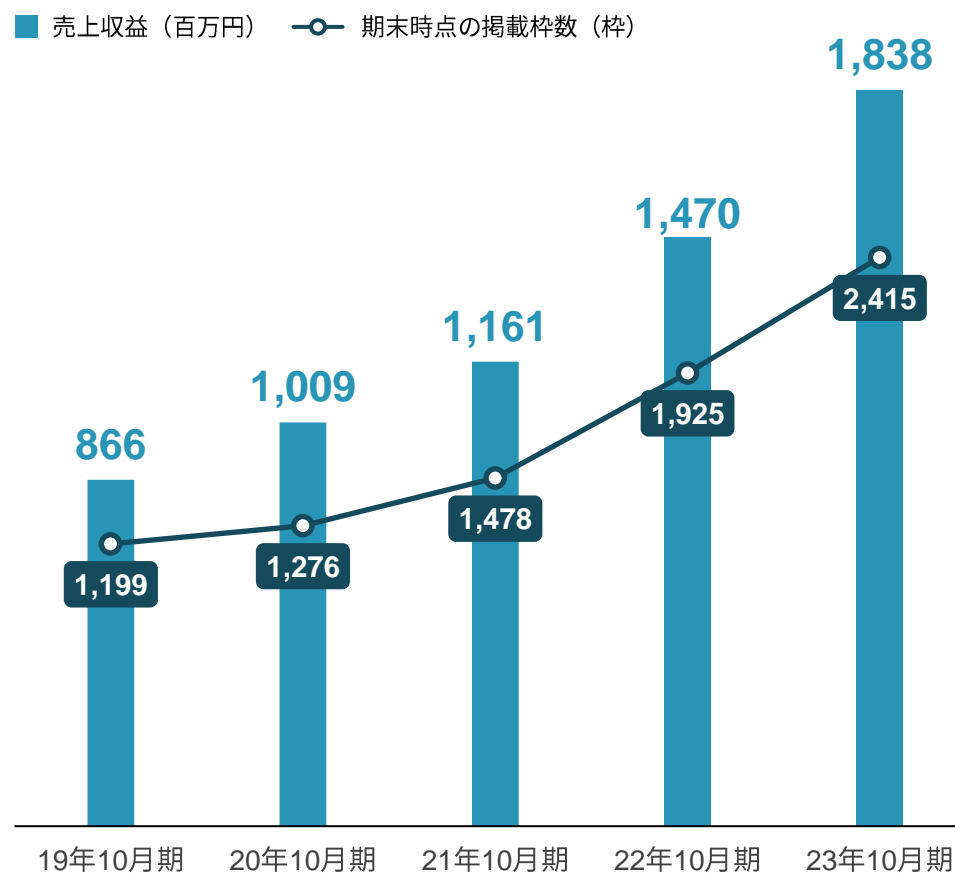
1 リーガルメディア（ストック収益事業）の安定性

リーガルメディアの1株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）

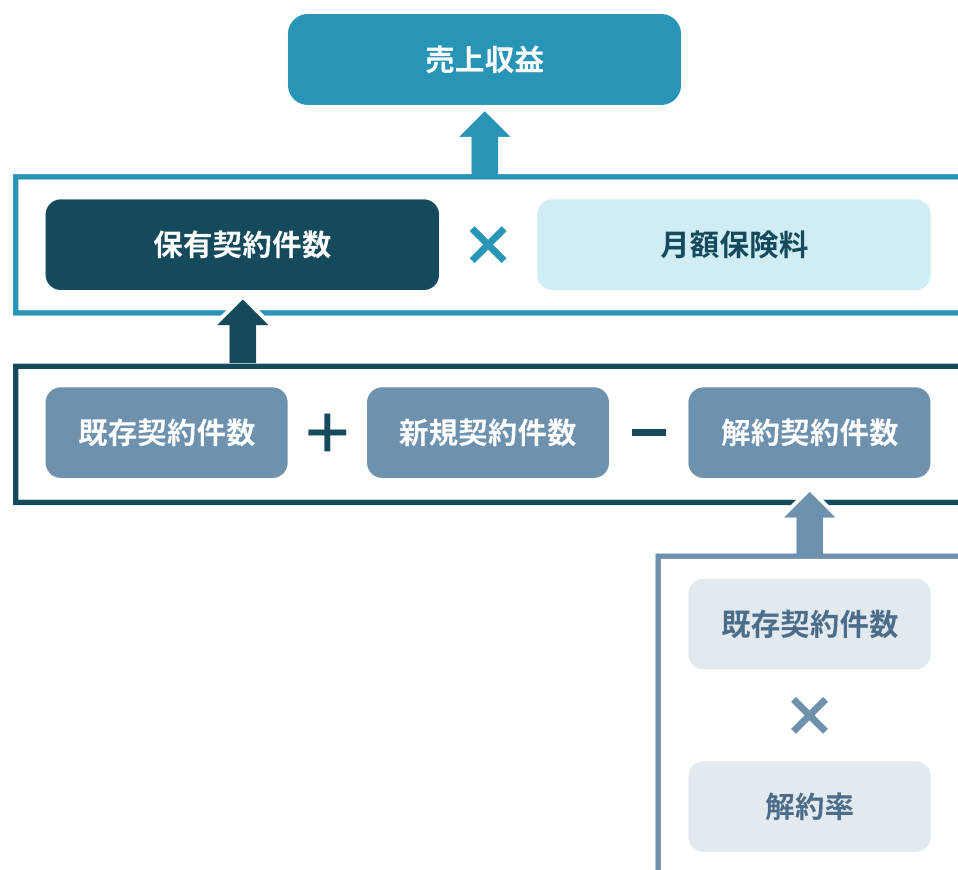


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

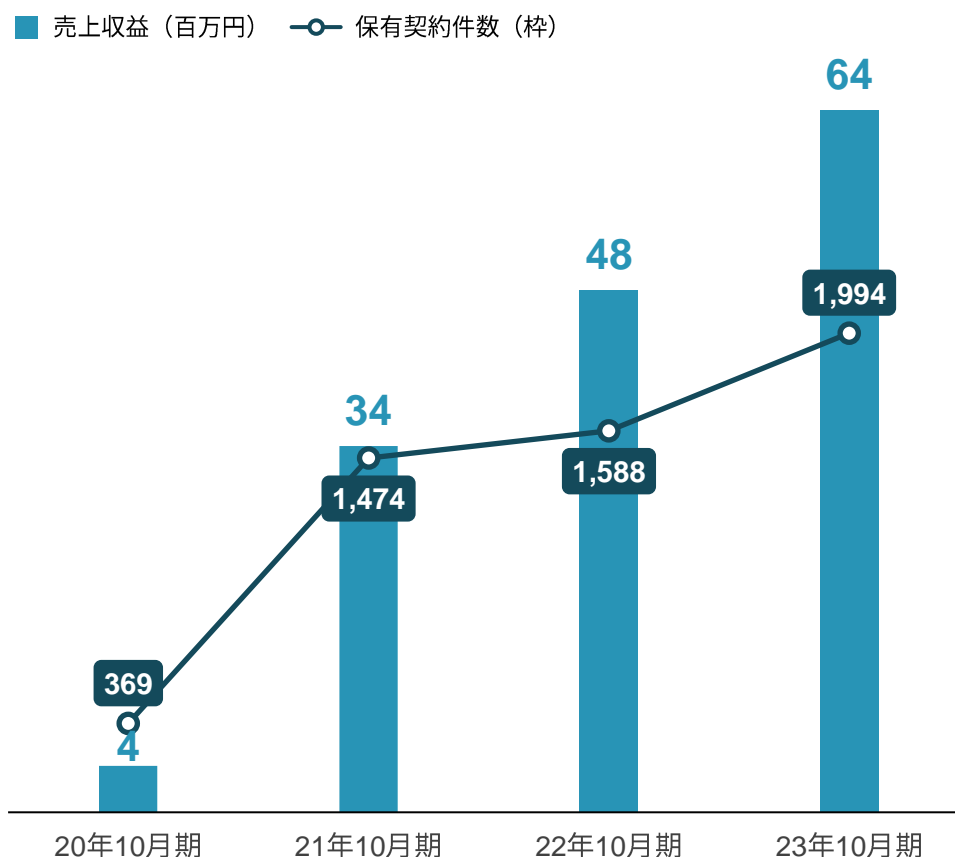
1 保険事業（ストック収益事業）の安定性

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）

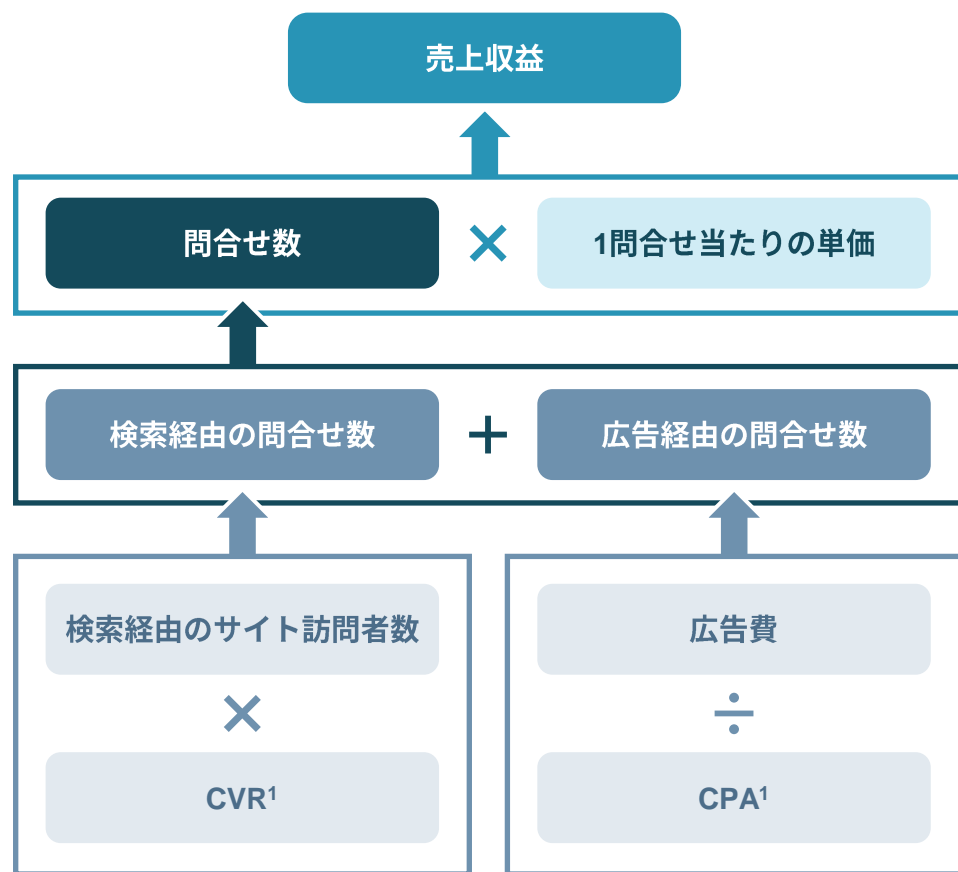


注：1 当社グループで保険事業を営む連結子会社の(株)アシロ少額短期保険の決算期は3月末となっておりますが、当社決算期に合わせて集計した数値を表示しております。
 なお、同社は、2020年4月より保険事業を開始しており、2020年10月期は4月～10月の数値となっております。

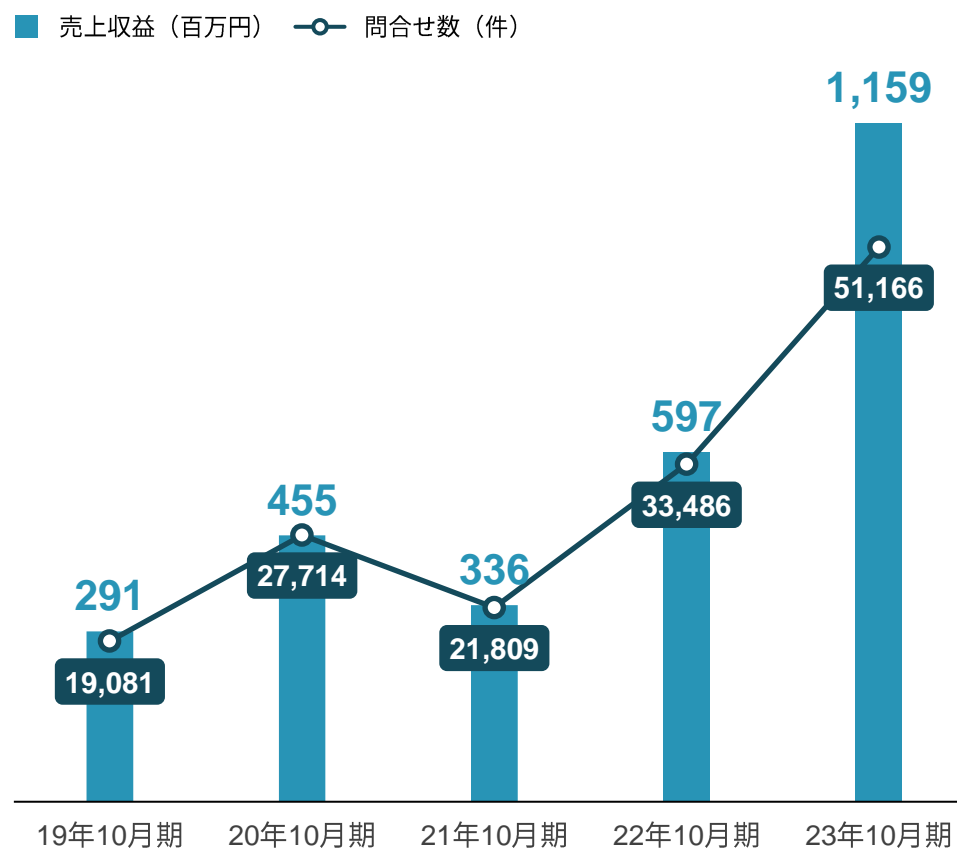
2 派生メディアの成長性

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）



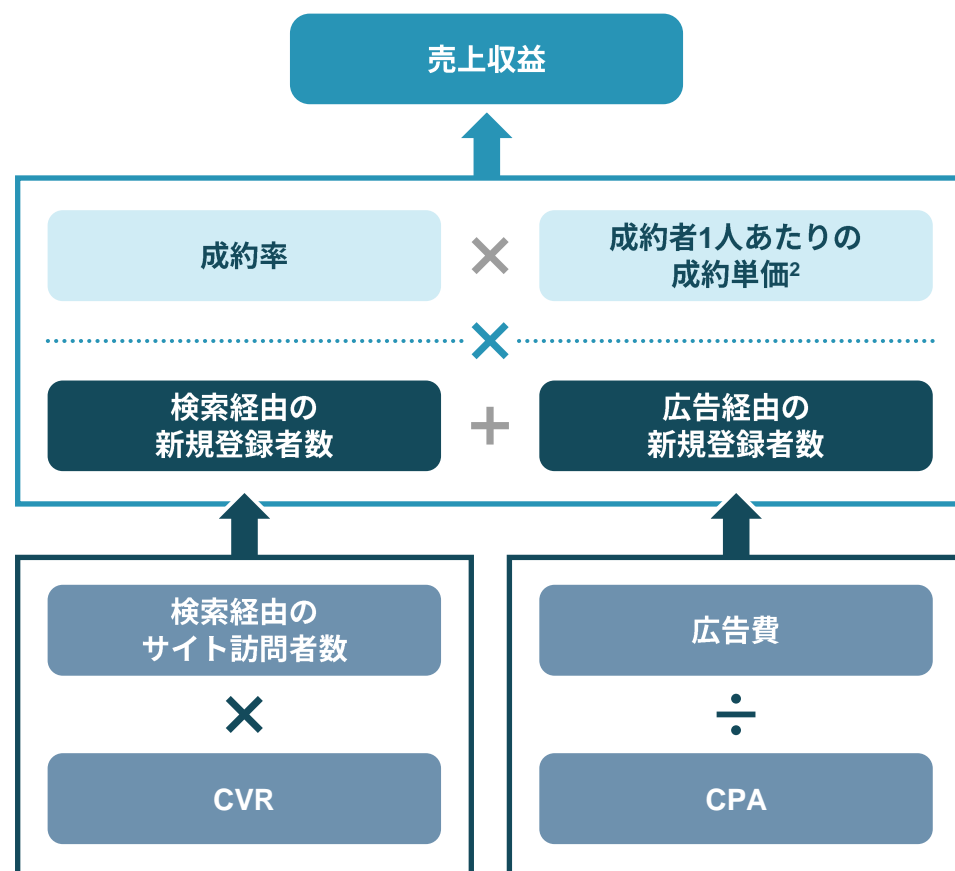
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

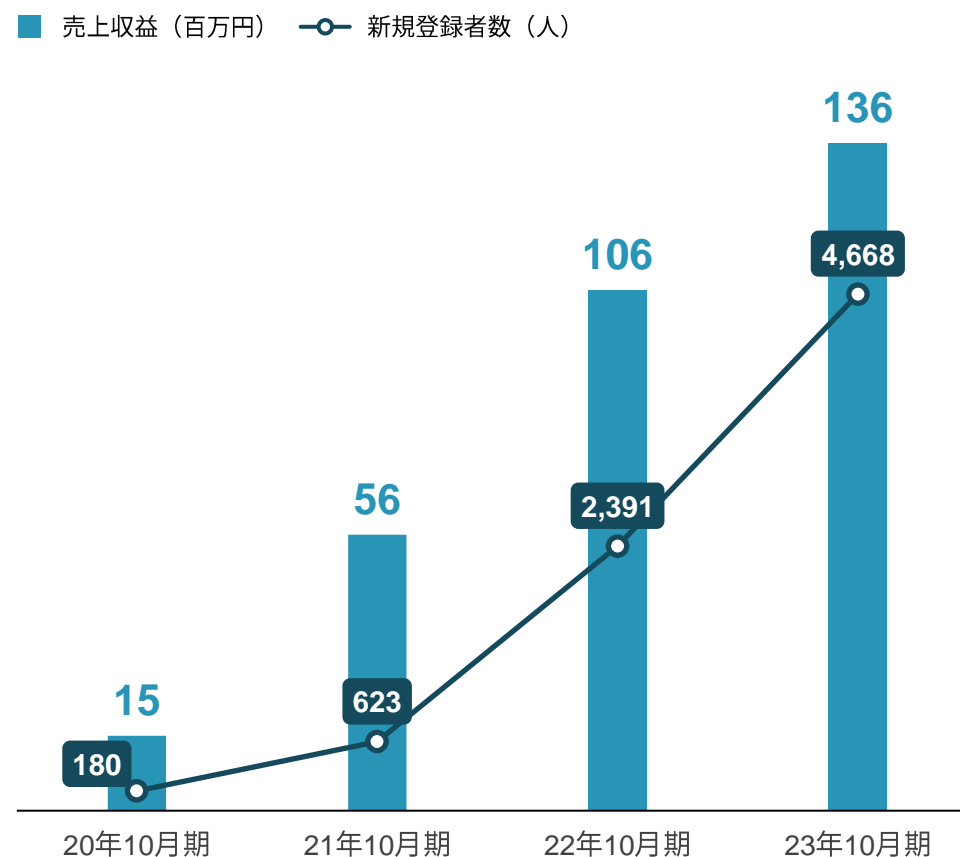
2 HR事業の成長性

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）

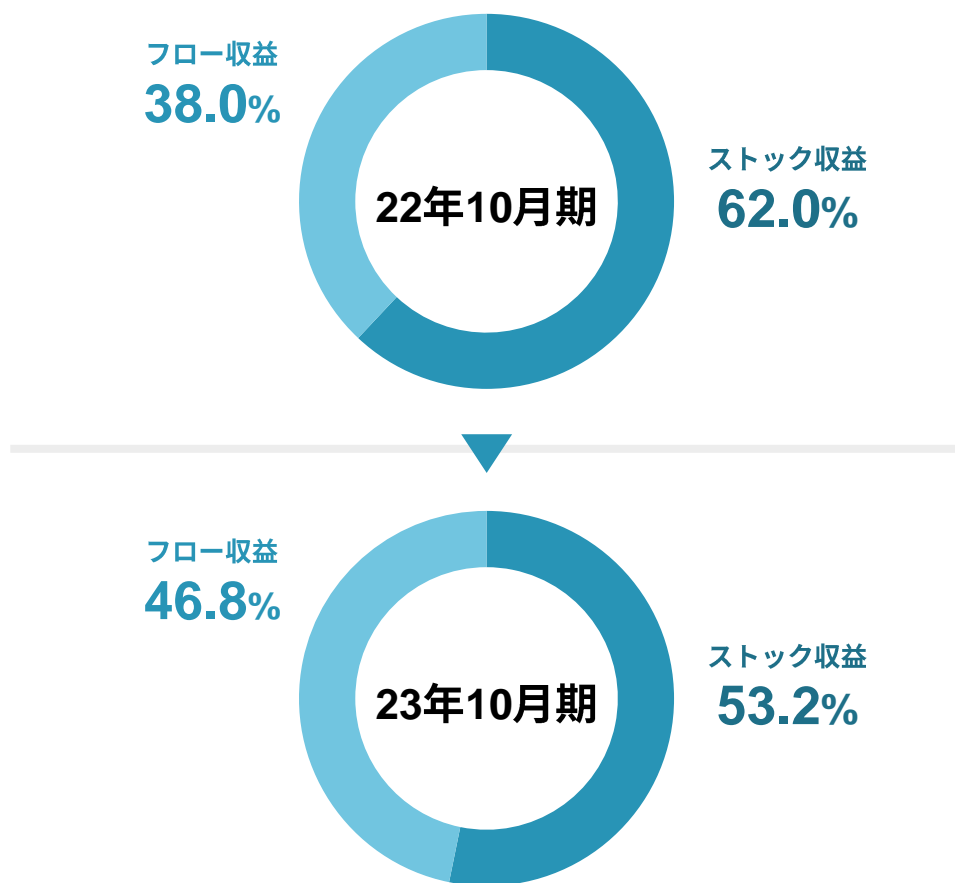


注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております
2 成約単価は入社者の想定年収に紹介料率を乗じた金額となります

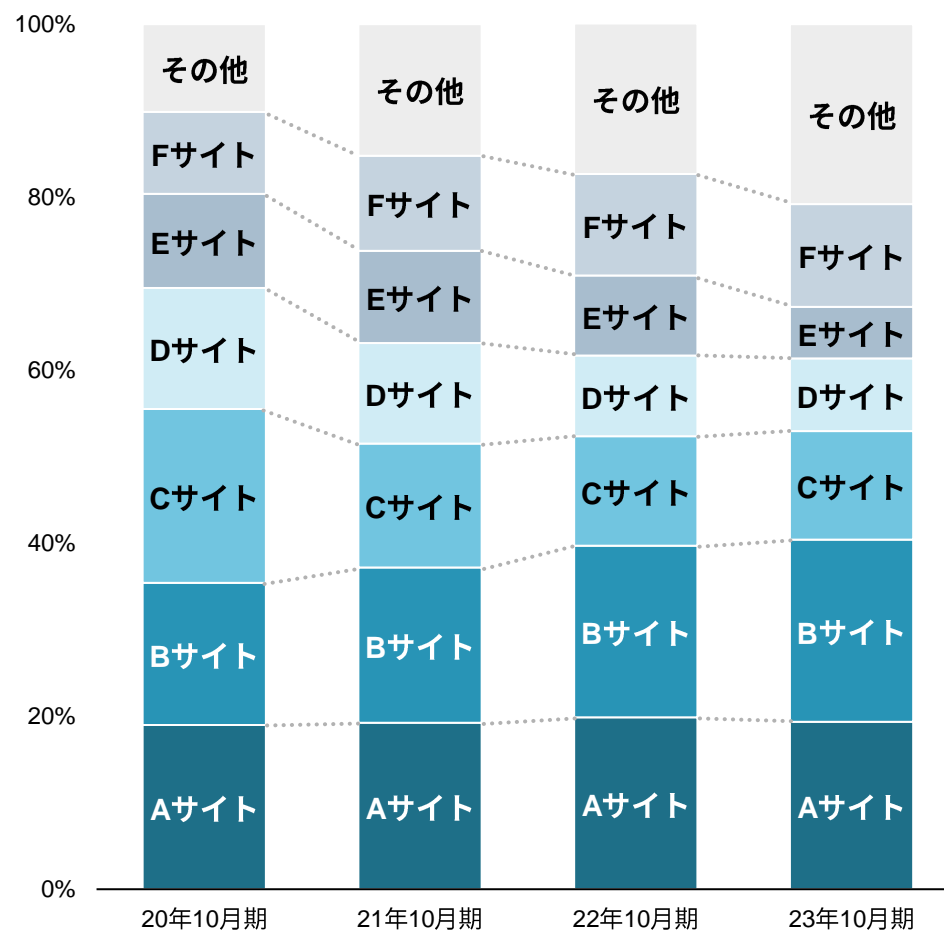
3 分散の効いた事業ポートフォリオの独自性

主にリーガルメディア・保険事業の売上はストック収益、派生メディア・HR事業の売上はフロー収益となっております。23年10月期は派生メディアの成長が顕著となりましたが、売上の過半は引き続きストック収益が構成しており、ストック収益の源であるリーガルメディアでは特定サイトへの大きな集中はなく売上の分散が図れております

売上収益構成比率



リーガルメディアのサイト別売上収益構成比



4 マーケットイン型の事業開発実績

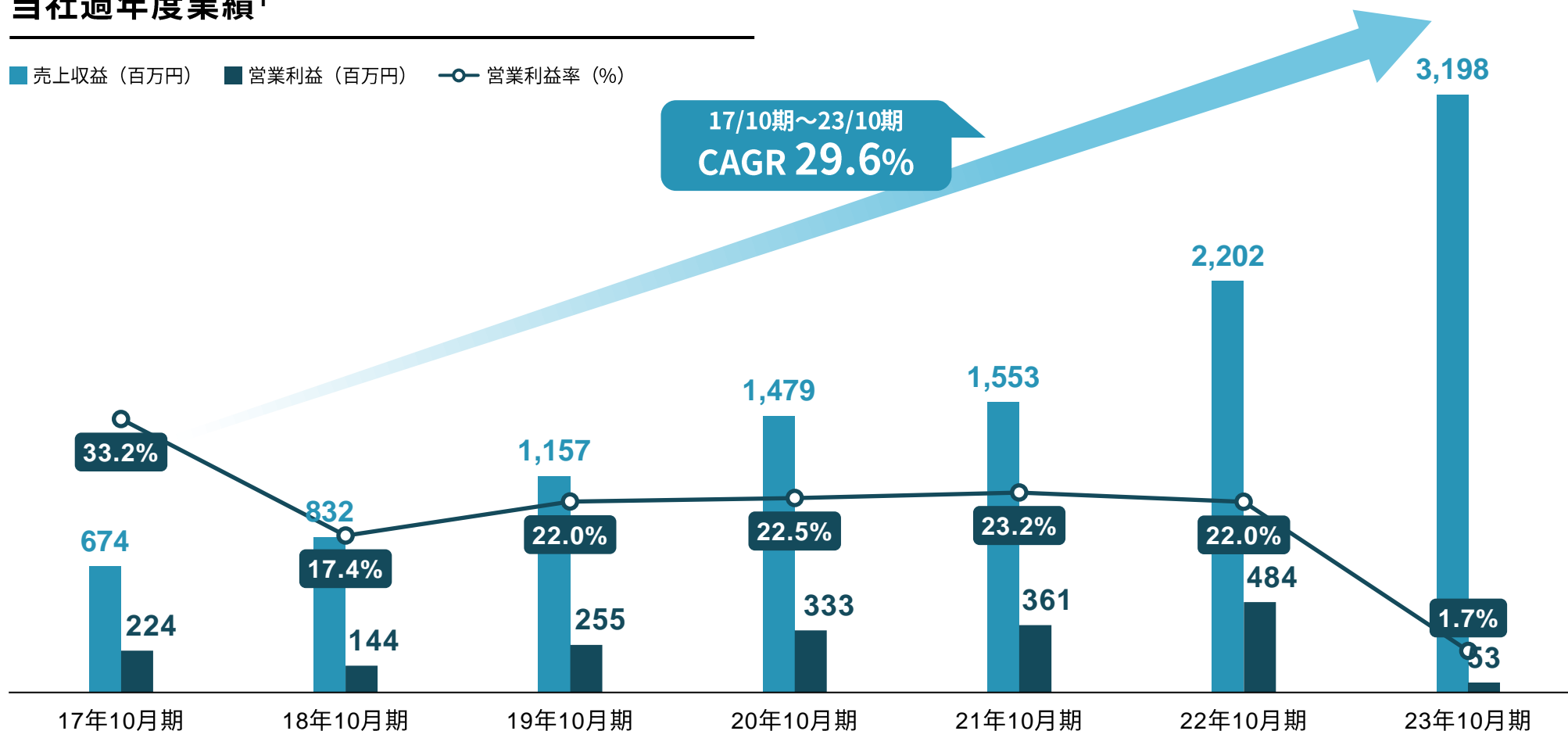
ユーザーや顧客のニーズのある分野に、経営資源を掛け合わせることで事業開発を行ってきており、これまでに派生メディアやリーガルHR事業を立ち上げるとともに弁護士費用保険の少額短期保険会社を買収して保険事業を開始する等、豊富な事業開発実績を有しております



5 規律の取れた収支実績が表す高水準の収益性

21年10月期にコロナ禍の悪影響を顕著に受けたものの、当該期間を含めて長期で30%近い売上成長率を達成するとともに、中計で成長投資期間と位置付けた23年10月期を除いて過去の事業年度では凡そ20%程度の営業利益率を創出しております

当社過年度業績¹



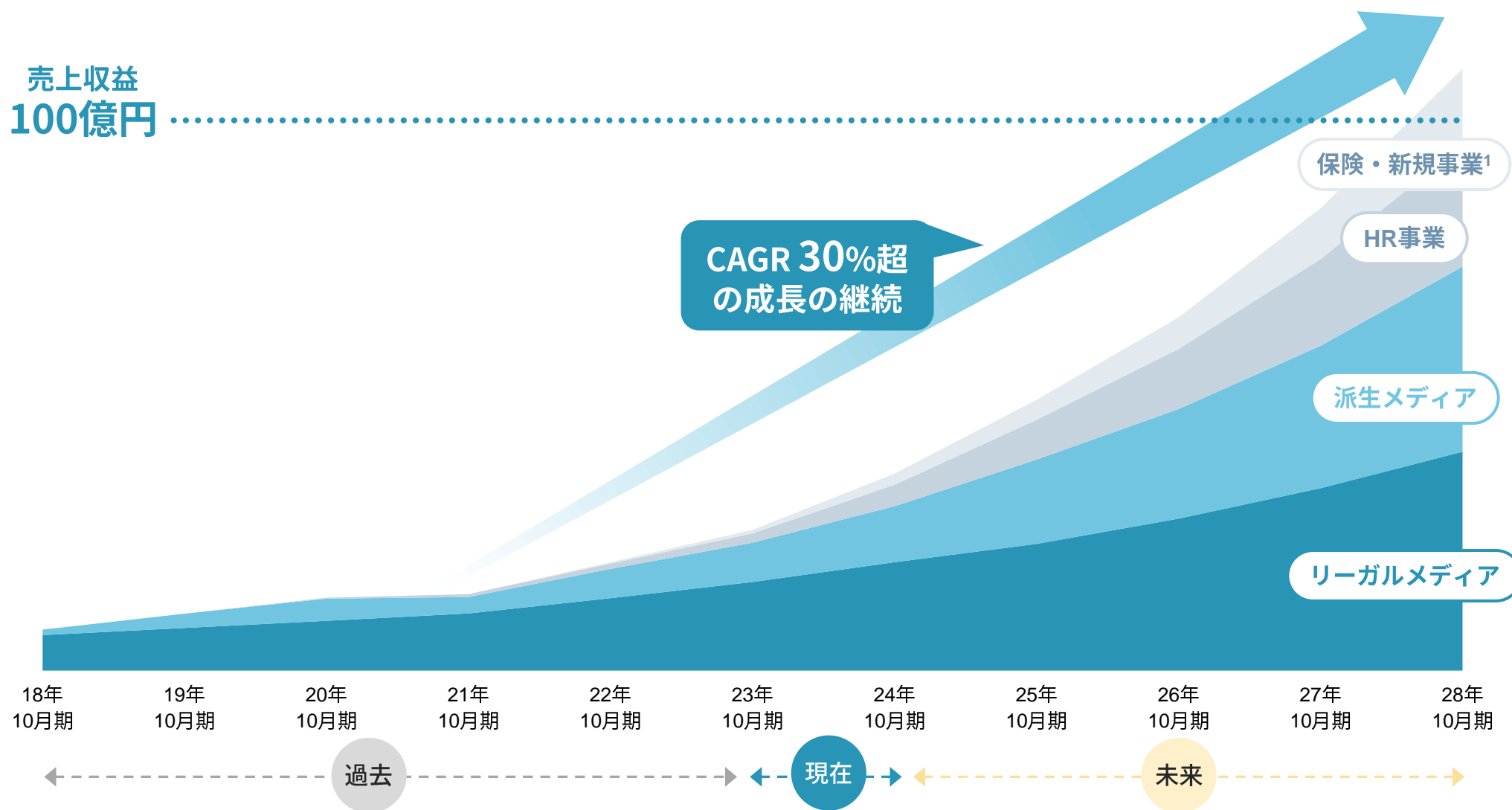
注：1 18年10月期以前は日本基準に準拠した経営成績（但し、旧アシロを吸収合併したことに伴うのれん償却費の影響を調整する為、18年10月期以前はのれん償却費142百万円を足し戻した調整後営業利益及びそれに基づく調整後営業利益率としております）を表示し、19年10月期以降はIFRSに準拠した経営成績を表示しております（19年10月期以降は調整項目は無く、連結損益計算書と一致しております）。尚、19年10月期以降の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりますが、18年10月期以前については、EY新日本有限責任監査法人の当該監査を受けておりません

Section 04

中期経営計画及び24年10月期計画 (23年10月期-25年10月期)

長期の経営目標

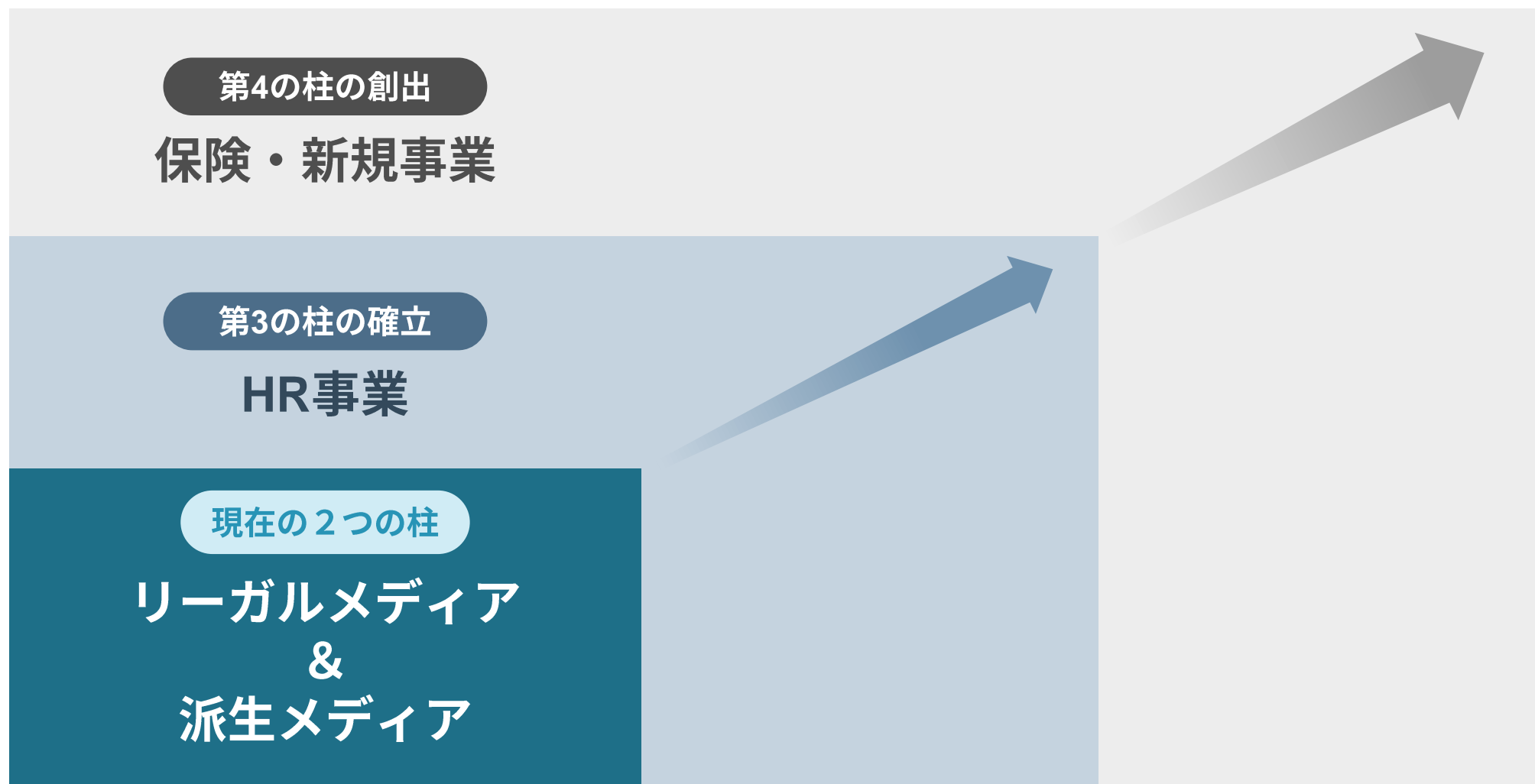
30%超の売上成長の継続を目指すことで売上収益100億円への最速での到達を目標としております。この長期的な継続成長に向けて、23年10月期及び24年10月期は積極的に投資を行った上で、25年10月期を利益創出期といたします



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

本中期経営計画において目指す方向性①

前頁の経営目標の達成に向けて本中計期間では、HR事業を第3の柱として確立するとともに、保険及び新規事業を第4の柱となるべく創出することを目指してまいります



本中期経営計画において目指す方向性②

法律領域に専念する会社ではなく、より大きい市場に進出し続けて永続的に成長する為に、マーケティングを競争力の源泉とする事業創造会社となることを目指します



マーケティングを
競争力の源泉とする

事業創造会社



法律領域に
専念する会社

本中期経営計画における各事業の目標

本中計期間において、リーガルメディアは日本一の売上規模を狙うとともに、HR事業の規模を大きく引き上げて第3の柱として確立し、保険・新規事業で第4の柱となりうる事業を創出してまいります



注：1 弁護士報酬市場規模に対して、広告費に投資できる割合を20%として算出しております

注：2 人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業を指しております

出所：当社、矢野経済研究所「2022年版 アフィリエイト市場の動向と展望」、矢野経済研究所「2022年版 人材ビジネスの現状と展望」、日本損害保険協会「ファクトブック 2021」

本中期経営計画における計数目標①

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**

〔 参考 〕 22年7月発行の有償SOに関して

有償SOの発行にあたって役職員が約140万円（2,030個×700円）を当社に払い込みを行っており、25年10月期又は26年10月期における売上収益55億円及び営業利益11億円の超過という行使条件の達成に向けてコミットしております

発行概要

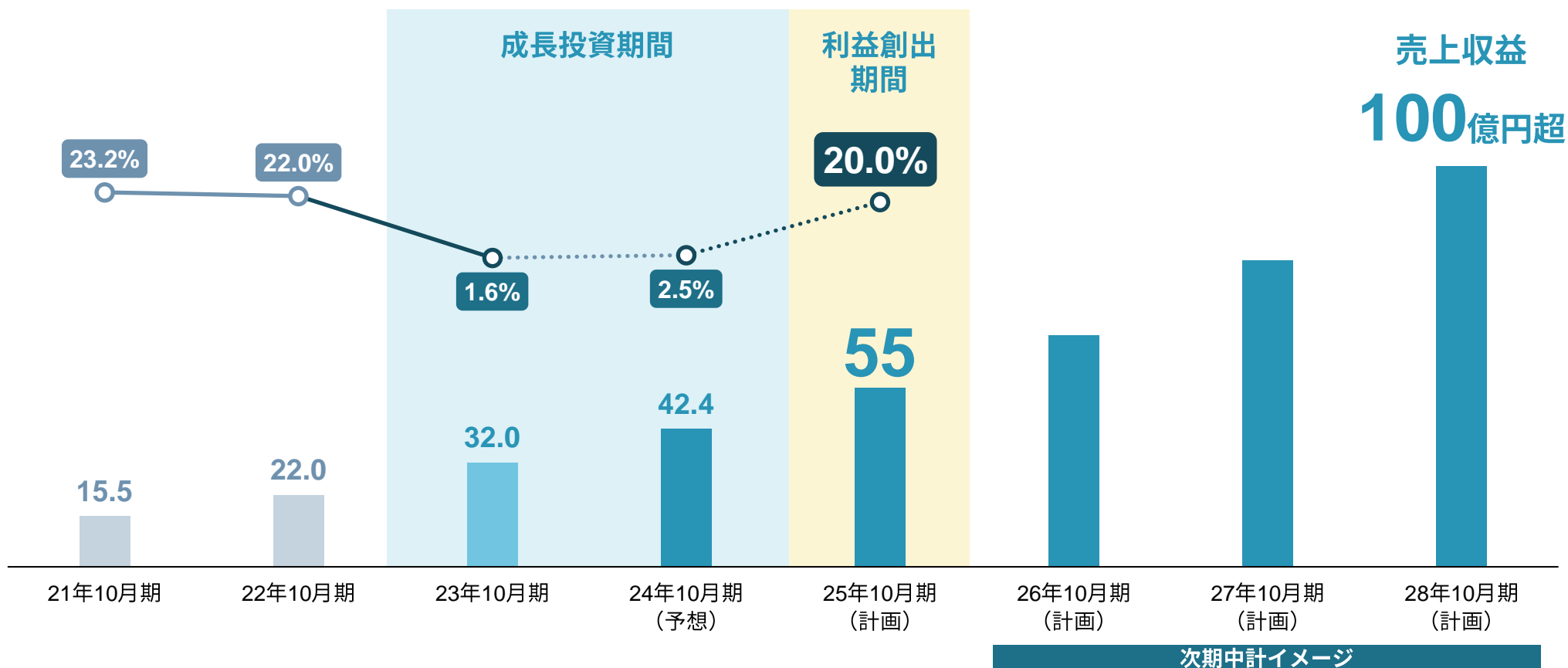
新株予約権数	2,030個（全て行使された場合の、現在の自己株控除後発行済株式総数に対する希薄化率は2.66%）
新株予約権の割当先	取締役 2名： 240個 執行役員 2名： 350個 従業員 24名： 1,440個
新株予約権1個当たりの発行価額	700円
新株予約権1株当たりの行使価額	959円
新株予約権の主な行使条件	25年10月期から26年10月期までのいずれかの期において、 売上収益が55億円を超過している場合及び 営業利益が11億円を超過している場合 を すべて満たした場合にのみ、これ以降本新株予約権を行使することができる

本中期経営計画における計数目標②

23年10月期と24年10月期の2年間は、事業から創出される潤沢な利益を原資とした成長投資を積極的に実施することで、25年10月期での売上収益55億円、営業利益11億円という本中計上の目標を達成し、現主要事業の安定的な継続成長と、本中計期間に立ち上げを進める新規事業の成長をもとに、売上収益100億円の早期達成を目指してまいります

売上収益・営業利益率¹

■ 売上収益（億円） ●—● 営業利益率（%）



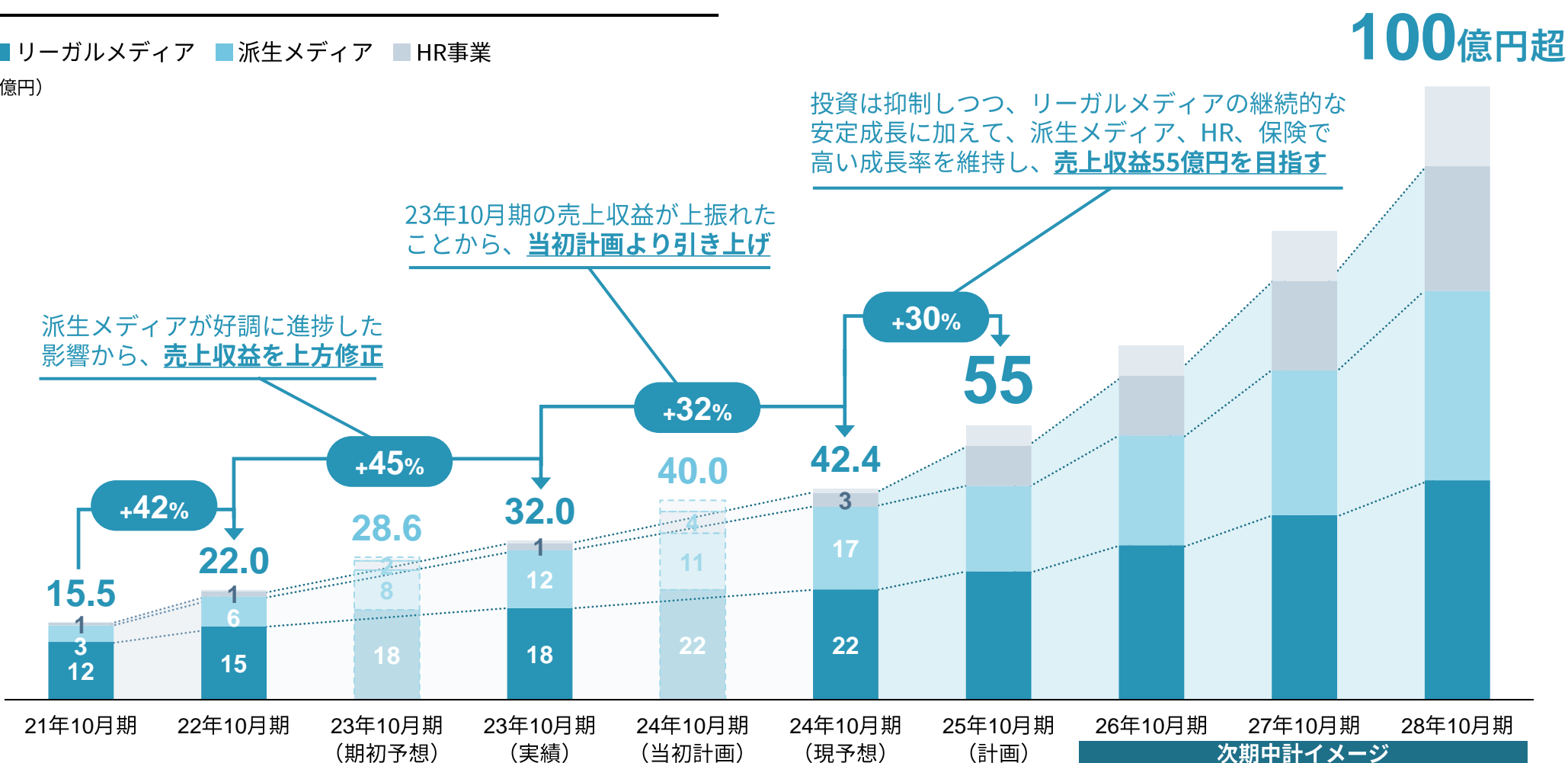
本中期経営計画における計数目標③

中計初年度の23年10月期は、期中に売上予想を28.6億円から31.7億円へ上方修正を行い、24年10月期の売上予想についても中計では元々40億円だった計画値を42.4億円へ引き上げを実施しております。上場した21年10月期からの比較では、5期目となる中計最終年度の25年10月期において、売上収益が3.5倍増となる55億円の達成を目指しております

事業別売上収益

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業

(億円)



本中期経営計画における24年10月期の基本戦略

各事業において成長戦略とリスク軽減戦略を並行して進めることで安定的に事業を成長させ、企業価値を増加させてまいります

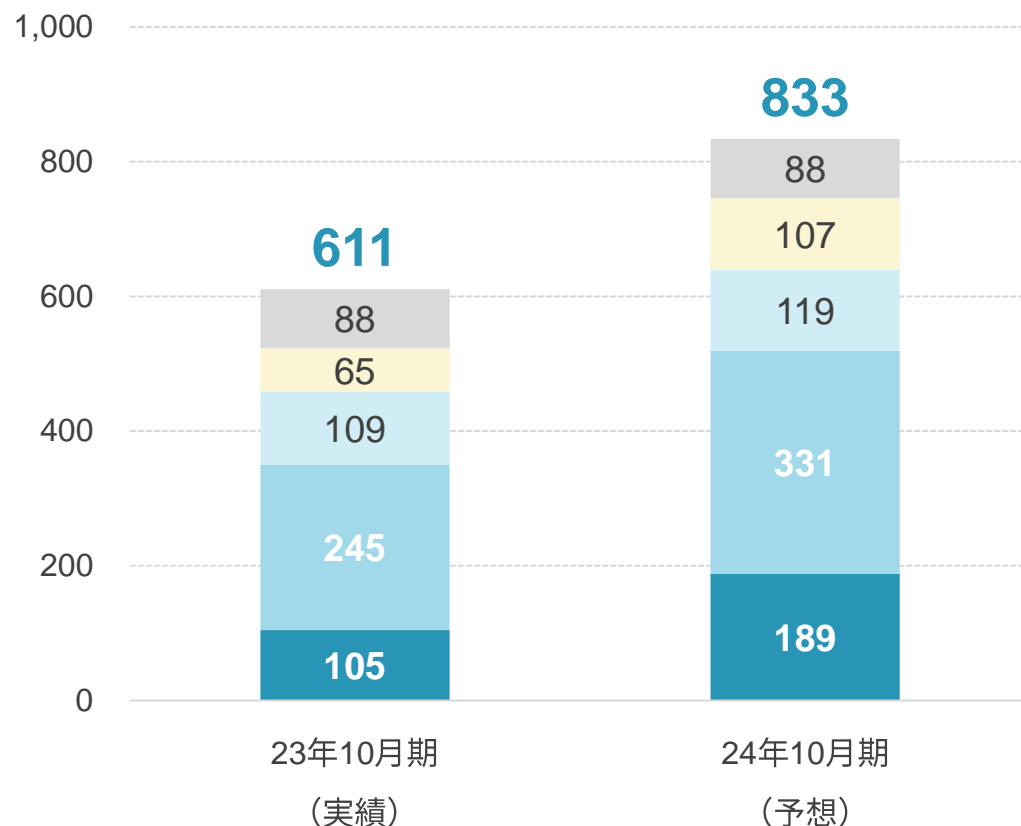
	成長戦略	リスク軽減戦略
リーガルメディア	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規開拓を進めるとともに、CSの体制強化によって解約率の低減に努め、年率20%程度の安定的な成長を継続する ■ リーガルメディア事業内での新サービス開発等に取り組み、売上成長の蓋然性を高める 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新ブランド『ベンナビ』の認知度を引き上げ、Googleのアルゴリズム変動リスクの低減を図る
派生メディア	<ul style="list-style-type: none"> ■ 派生メディアの定義を「既存ノウハウを生かした派生分野」に広げ、新たな事業展開を進める 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 転職メディア「キャリアズム」で送客する職種の拡大を進めることで、売上を増加させるとともに、特定職種の市況悪化リスクの分散を図る
HR事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規登録者数が大きく増加していることから、コンサルタントの人員体制強化や早期育成により成約率を引き上げることで、大幅な売上成長を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材紹介はフロー型の収益構造であることから、より安定的な売上成長にむけてストック型の収益構造である人材派遣サービスの立ち上げを図る
保険事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ WEBマーケティングだけでなく代理店販売戦略を推進し、成長速度を高める 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1商品（to Cの弁護士費用保険）のみの取り扱いであることから、新規保険商品の開発を行うことで売上成長の加速に加えて商品リスクの分散を図る

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

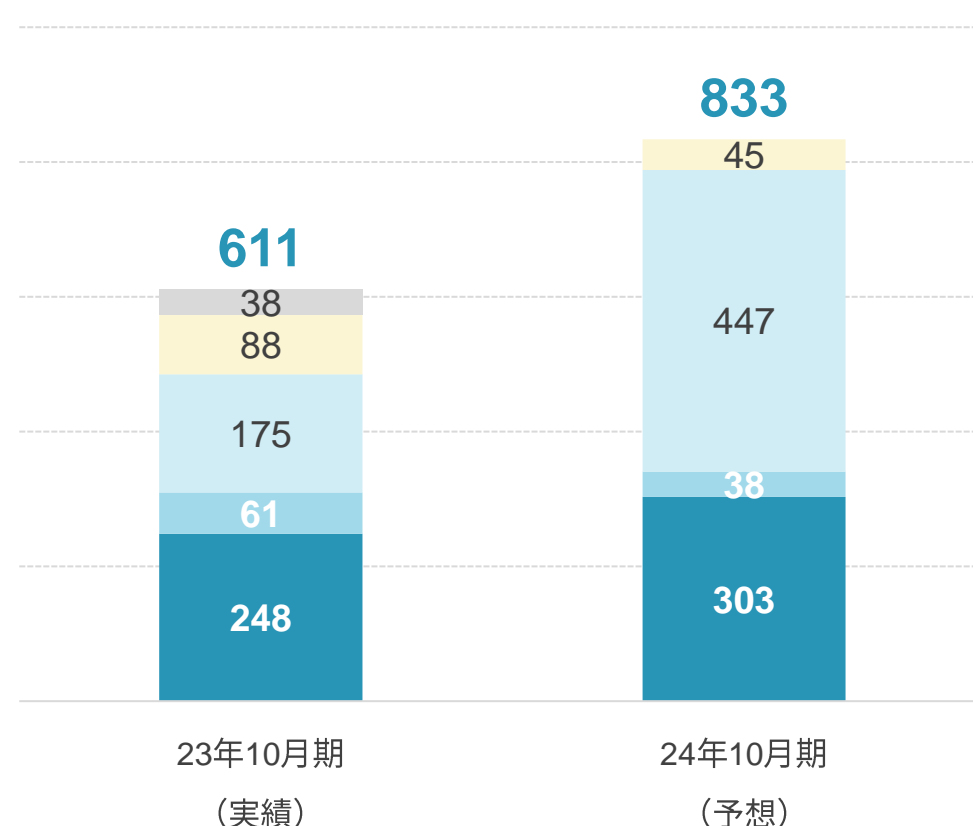
項目別投資予定額 (単位：百万円)

- 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

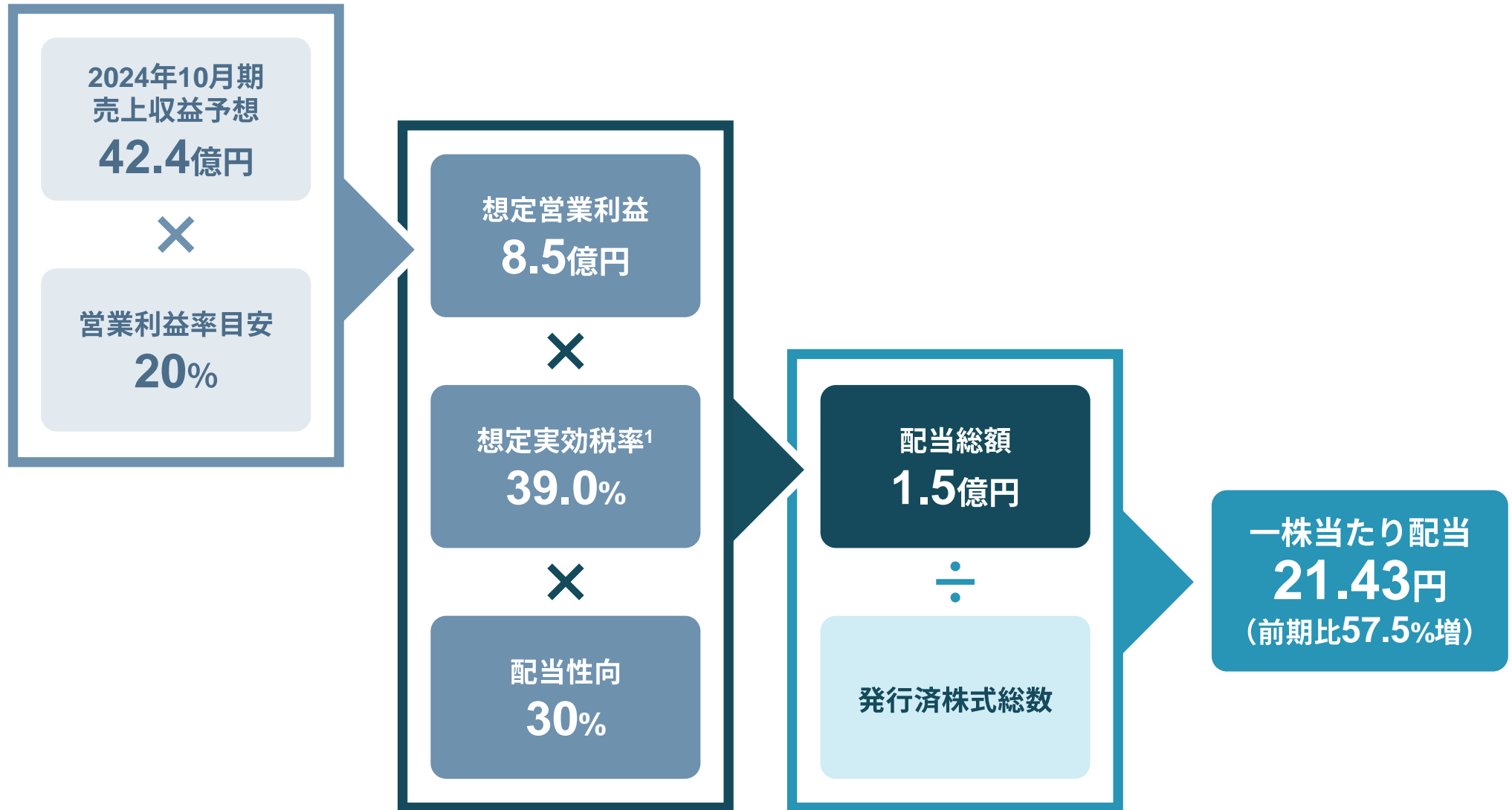
事業別の主要投資内容は以下のとおりであり、23年10月期同様、各事業において積極的な投資を継続することで中計の目標達成の蓋然性の引き上げを図ってまいります

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

成長に影響を与える可能性のある主なリスク要因

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性のある主なリスク要因は以下の通りです。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	リスク概要	顕在化の可能性	顕在化時の影響度	当社の対応方針
検索アルゴリズム	大手検索サイトの検索アルゴリズムの変更がなされた場合には、自然検索経由のユーザー流入数の減少を引き起こし、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	人的・資本的投資を継続するとともに、リスティング広告等を出稿することによる広告経由の集客にも注力することでリスク分散を図っております。
新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大	新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が終息に向かわず、事態が深刻化、長期化した場合には、当社グループの事業活動や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	リモートワーク並びに時差出勤を実施し、柔軟に事業を継続できる体制の整備に努めております。
のれんの減損	2016年5月に旧株式会社アシロの株式の86.9%を取得し、のれんを計上しております。当該のれんについては、将来の収益力を適切に反映しているものと判断しておりますが、当社グループの将来の収益性が低下した場合には、当該のれんについて減損損失を計上するため、当社グループの経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	小	大	ストック収益源であるリーガルメディアの掲載枠数の積み上げにより、安定的な収益基盤の構築に努めております。具体的には、営業活動や契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により、新規契約数を増加させるとともに解約率を引き下げることで掲載枠数の増加を図っております。加えて、リーガルメディア関連事業で培ったウェブマーケティングノウハウやデジタル技術、ユーザー及び顧客基盤などの当社経営資源を活用し、HR事業等における新規事業開発に取り組むことで、収益力の強化や収益源の多様化を図っております。

本資料に関する注意事項

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。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。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（12月）を目途として開示を行う予定です。