



24年10月期（FY2024）

1Q決算説明資料

24年10月期1Q マネジメントメッセージ

大幅な売上成長を継続し、好調な滑り出しを達成

中計達成にむけて重要視している売上収益は、今期1QもYoY40%を上回る成長を継続しております。通期予算に対する1Q時点での進捗率は22.8%となっており、主要事業はストック型のビジネスモデルであることから、通期予算達成にむけても好調な滑り出しとなっております

減損損失の計上により、1Qの営業利益は赤字で着地

昨年3月のビッコレ買収後、当該事業の利益は買収時の計画を上回って推移していたものの、直近において従来の主要送客先で広告費の大幅な絞り込みがあり送客先の変更を余儀なくされ、代替の送客先においては送客条件が大幅に悪化するという事象が発生いたしました。成長路線への回帰には追加的なコストと時間が必要となると判断したことから、経営資源を最適化すべく同事業は非注力とする方針に転換し、ビッコレ買収に係るのれん137百万円を減損損失として計上いたしました。その結果、減損がなかりせば33百万円の営業利益であったところ、1Qの営業利益は▲104百万円の赤字で着地いたしました

今期業績予想は据え置き

減損により1Qの営業利益は赤字となったものの、減損を除いた利益は予算を上回って進捗していることや、投資計画を調整することにより吸収できると見込むことから、業績予想は据え置きとしております

今期より開始した派遣事業の立ち上がりは順調

23年11月より事業を開始した派遣事業について、現時点では事業規模は小さいながらも計画通り順調に売上を拡大しております。今後も安定的な拡大を見込んでおり、来期の黒字化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

Appendix

Section 01

企業概要

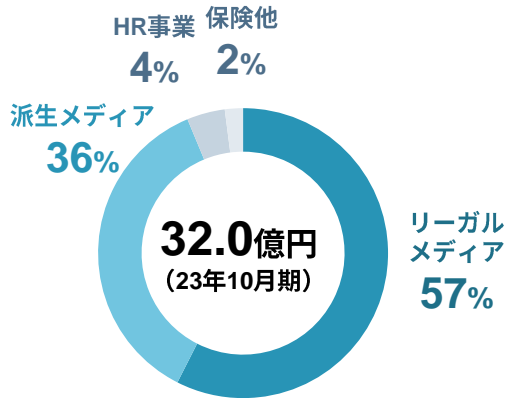
事業内容

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の4事業を展開しています

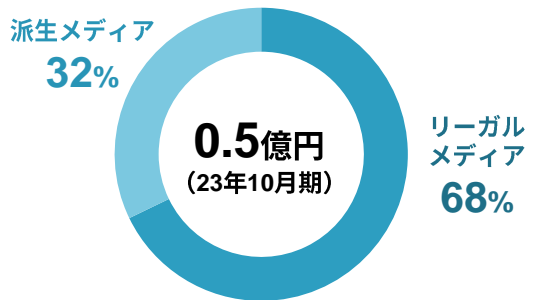
事業分類

		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 (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」 「浮気調査ナビ」等	人材紹介会社 探偵事務所	
HR事業 ¹ (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 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



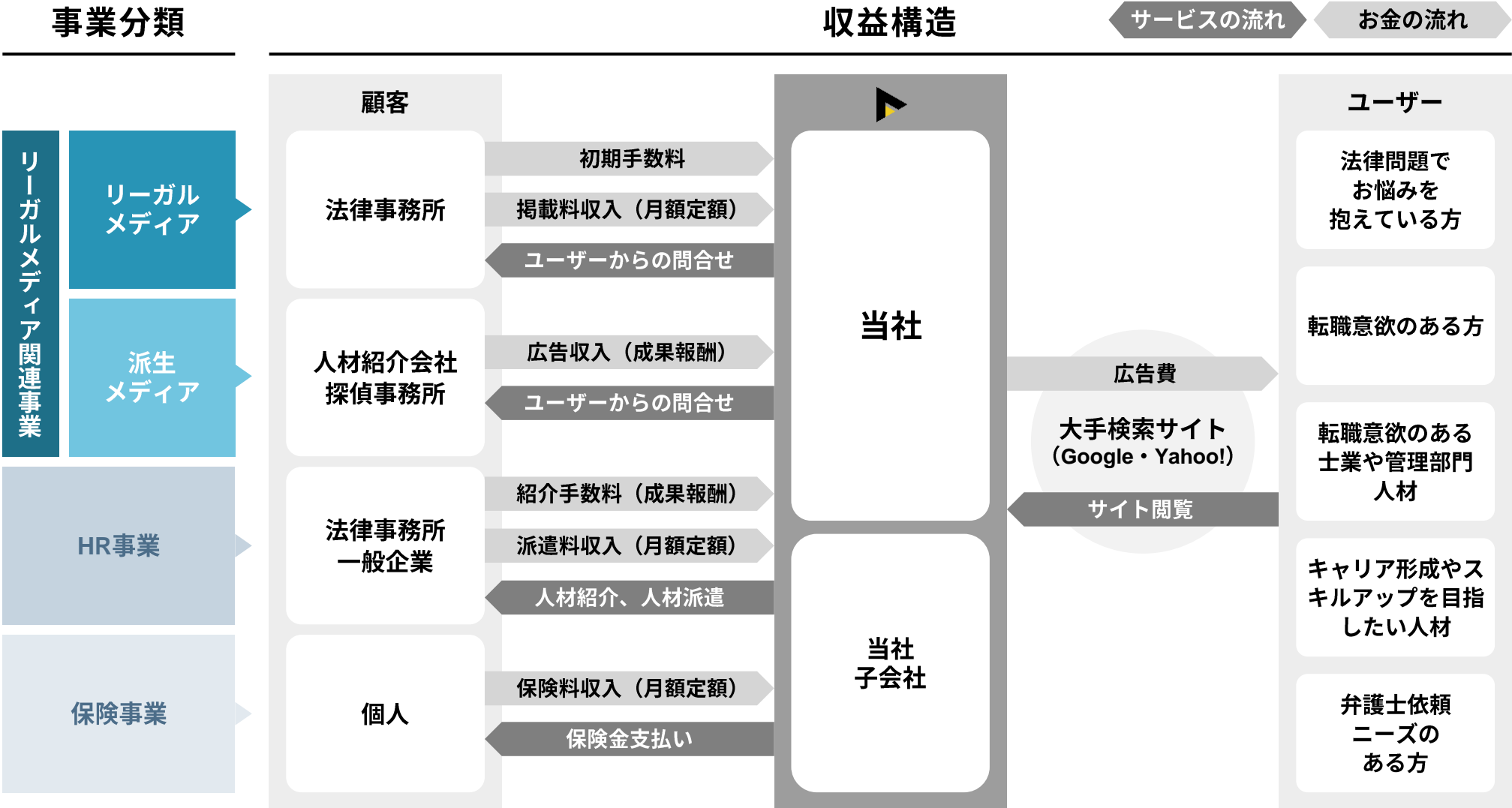
注：1 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトワスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました。

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HR事業の人材派遣、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、派生メディアとHR事業の人材紹介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

24年10月期 1Q(23年11月-24年1月) 決算サマリー

YoY40%超の売上成長を達成し、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。投資を積極的に押し進めていることに加えて、ビッコレ買収に係るのれん137百万円を減損損失として計上し、当社はIFRSを適用しており減損損失は営業利益段階から反映されることから、1Qの営業利益は赤字で着地いたしました

(単位：百万円)	24年10月期 1Q	23年10月期 1Q	YoY	23年10月期 4Q	QoQ
売上収益	966	687	40.7%	859	12.4%
営業利益	▲104	79	n/a	▲96	n/a
営業利益率(%)	n/a	11.5	n/a	n/a	n/a
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲128	45	n/a	▲89	n/a
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	n/a	6.5	n/a	n/a	n/a
従業員数(名) ^{1,2}	96(8)	60(9)	60.0%	80(10)	20.0%
派遣事業を除く従業員数(名) ^{1,2}	82(8)	60(9)	36.7%	80(10)	2.5%

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

2 23年11月から開始した派遣事業では、派遣人員を正社員として採用し派遣していることから、従業員数には派遣人員も含んだ数を開示しております。昨年同期末及び前四半期末と同一条件での比較を可能とするため、派遣事業を除く従業員数についても記載しております

24年10月期 1Q事業別サマリー

個別の事業単位でも全事業でYoY増収となっております。特に派生メディアはYoY2倍近くの成長により全体の売上成長を牽引しておりますが、派生メディアの売上の大部分は転職メディアが占めており、例年1月～4月は季節性の好影響を受けやすいこと、またこれまでの送客実績が評価され広告主から好条件を獲得できていることが要因となっております

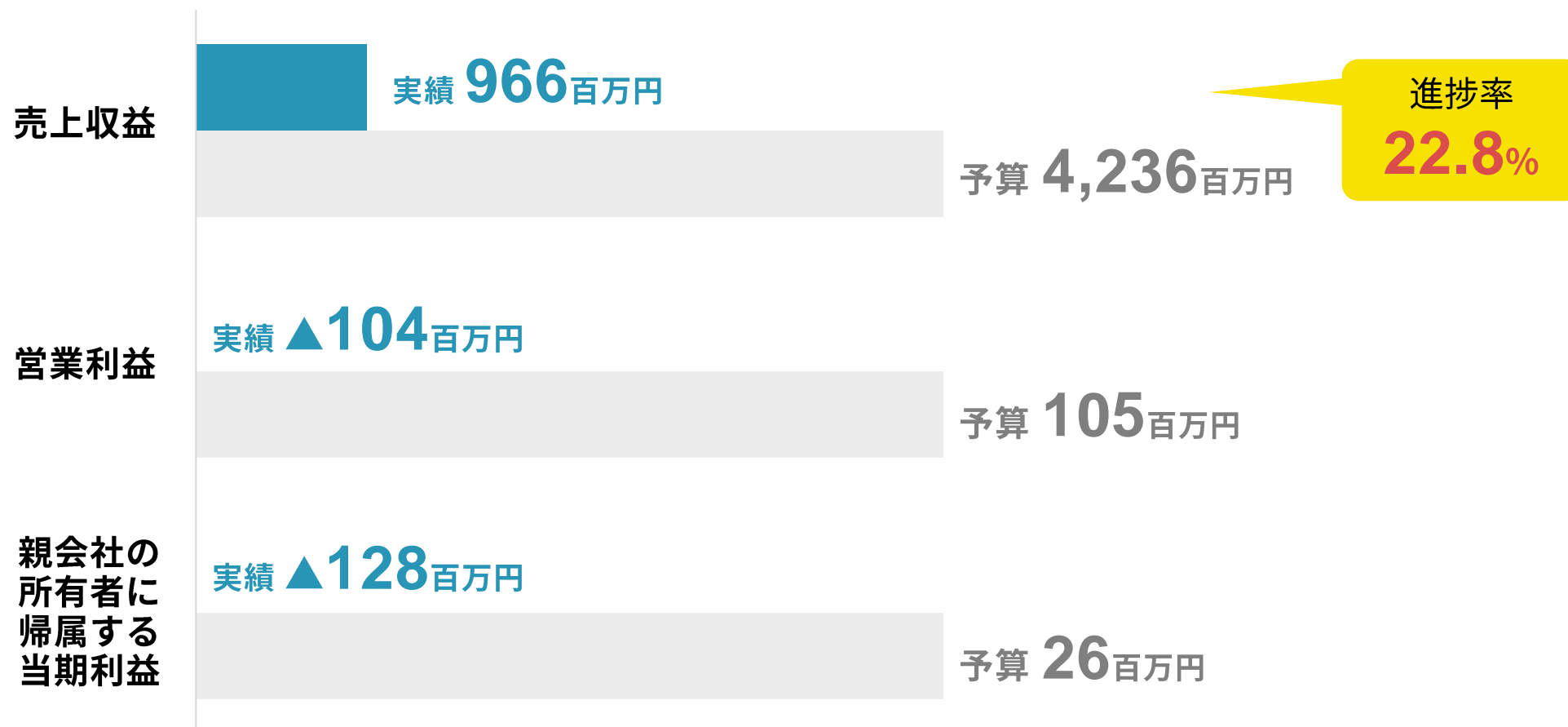
FY2024 1Q 業績	全事業が成長したことで、YoY40%を超える増収を達成。投資の推進に加えて減損損失の発生により、営業利益は赤字で着地 売上収益：966百万円 (YoY 40.7%増) 営業利益：▲104百万円 (YoY 183百万円の悪化)
リーガル メディア	売上収益は着実に成長。利益面では新商品開発等の投資を進めたことにより減益 売上収益：512百万円 (YoY 17.6%増) 営業利益：158百万円 (YoY 10.3%減)
派生 メディア	大幅な増収を達成。一方、ビッコレの減損損失137百万円の発生により営業利益は赤字 売上収益：387百万円 (YoY 88.0%増) 営業利益：▲65百万円 (YoY 117百万円の悪化)
HR事業	売上収益は大きく成長した一方、派遣事業の立ち上げ等の投資により営業利益は減益 売上収益：49百万円 (YoY 62.3%増) 営業利益：▲80百万円 (YoY 56百万円の悪化)
保険他¹	保有契約数の増加により売上収益は増加。投資も進めているものの、赤字額はYoY改善 売上収益：18百万円 (YoY 18.5%増) 営業利益：▲20百万円 (YoY 13百万円の改善)
全社	全社部門での外注費や採用費の増加により、コストが若干増加 営業利益：▲96百万円 (YoY 5百万円の悪化)

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

24年10月期 1Q予算進捗

通期予算に対して売上収益の1Q実績は進捗率22.8%となっており、主要事業はストック型のビジネスモデルであることから、通期予算の達成に向けて好調な進捗率となっております。利益面では減損損失▲137百万円の発生により赤字となっておりますが、通期予算は達成可能と考えており業績予算は据え置きとしております

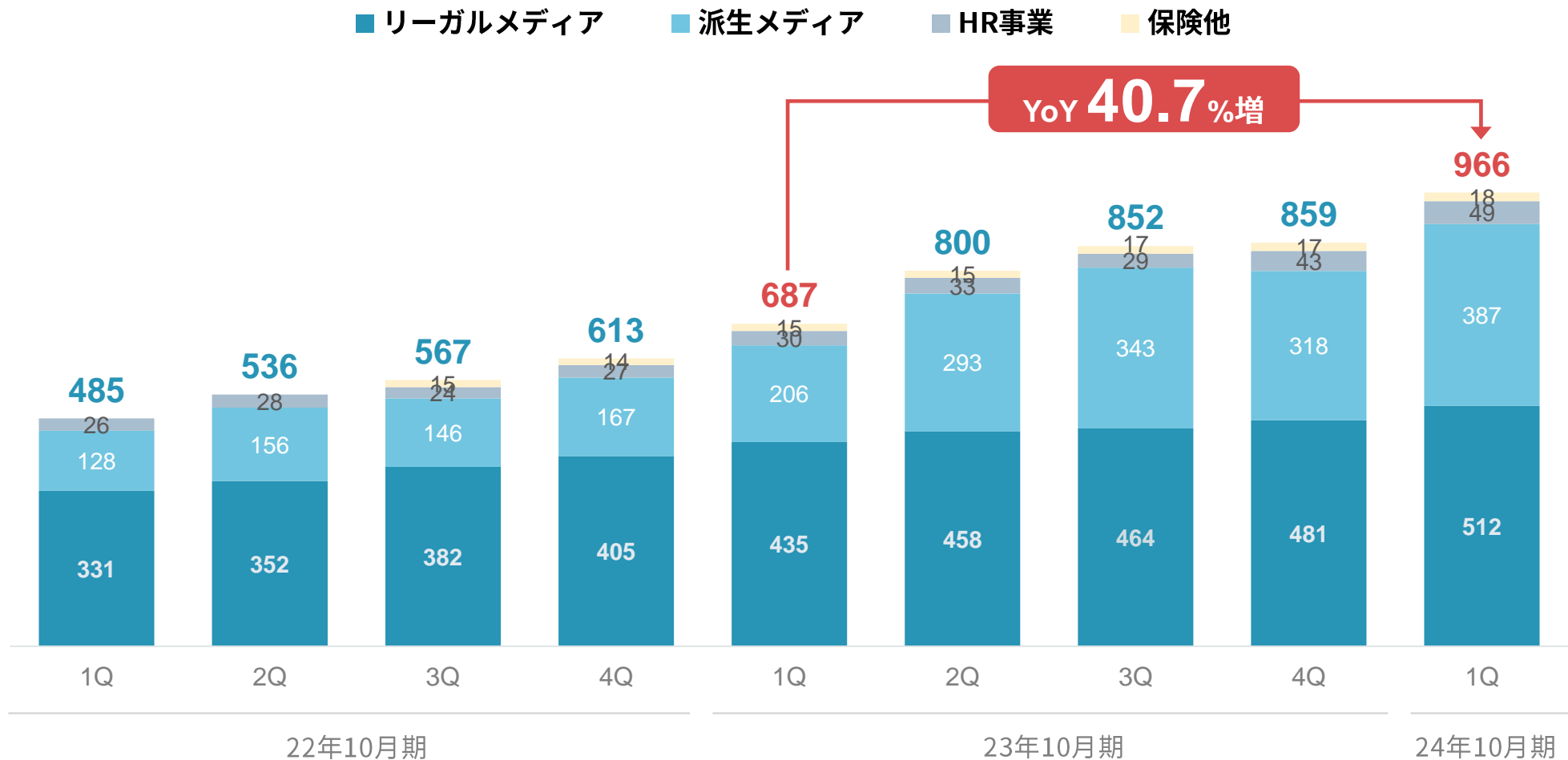
通期実績と通期予算進捗率



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派生メディアが大きく伸長し、全事業において過去最高の四半期売上を達成したことで、全体の四半期売上は引き続き過去最高を更新しており、YoY40.7%増となっております

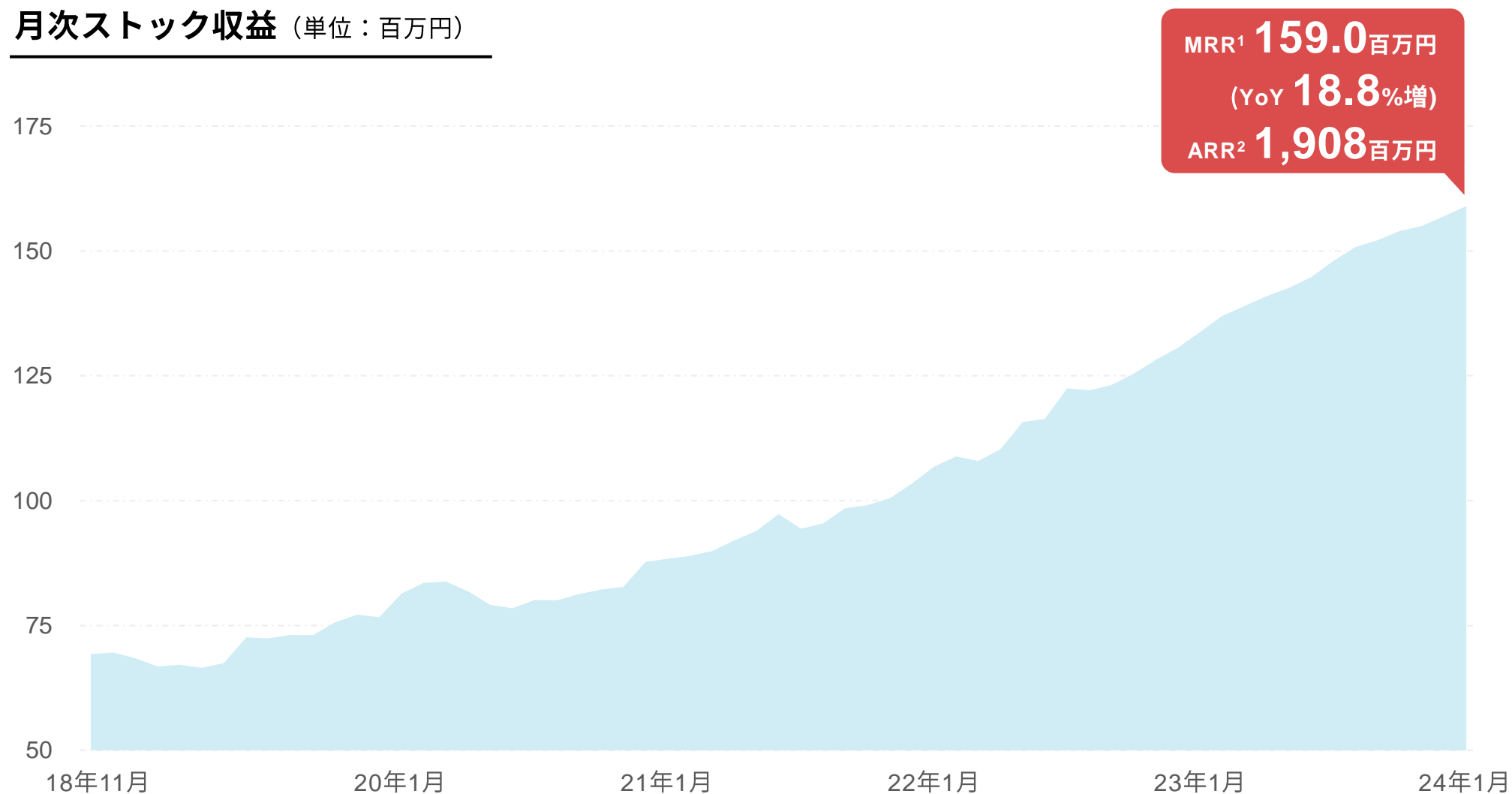
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

24年1月の月次ストック収益（MRR¹。リーガルメディアの掲載料収入、人材派遣の派遣料収入、保険事業の保険料収入の合計）はYoY18.8%増と堅調に増加しております

月次ストック収益（単位：百万円）



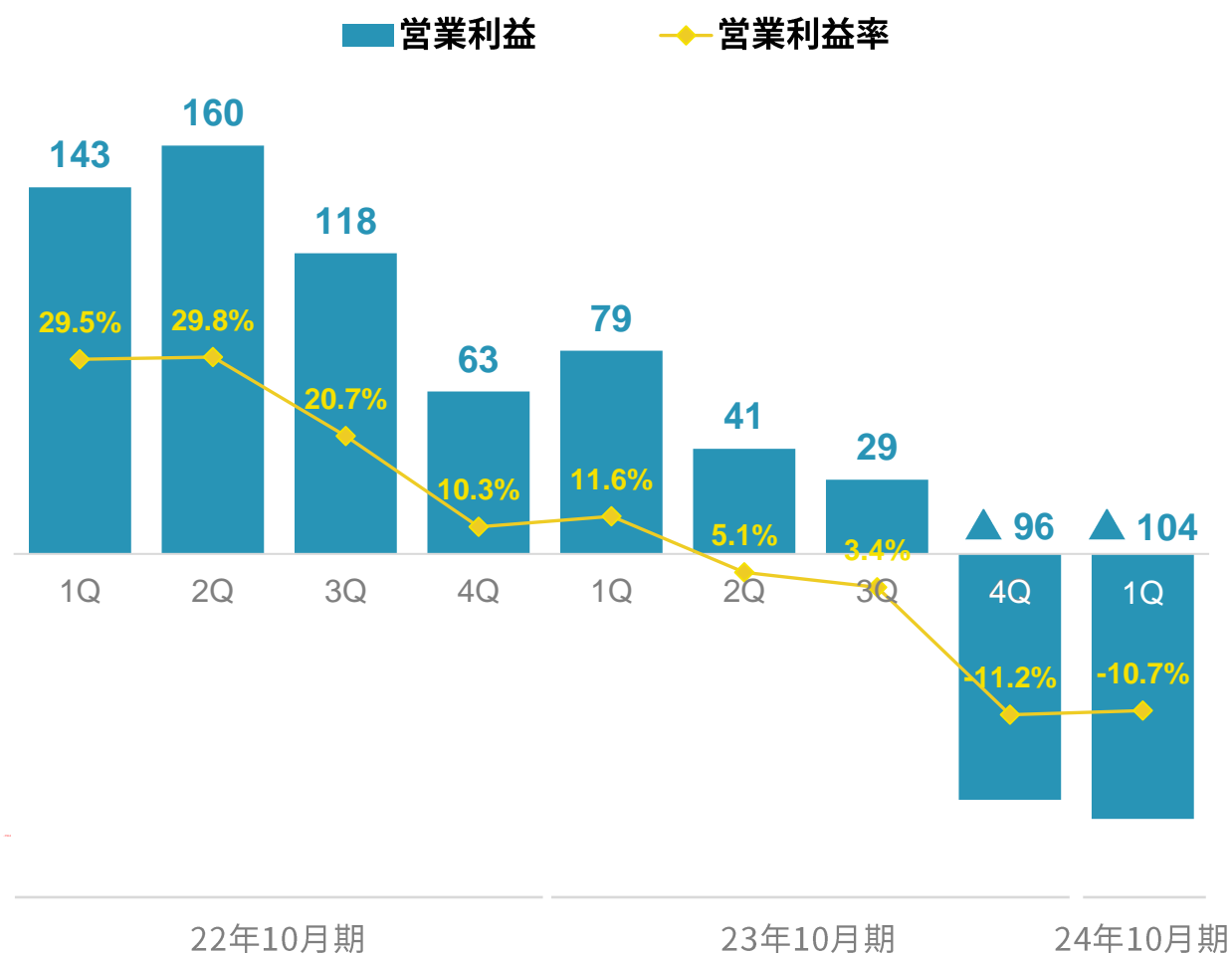
注：1 Monthly Recurring Revenueの略。継続的に発生する売上の月額を意味しております

2 Annual Recurring Revenueの略。MRRを12倍することで求められる、継続的に発生する売上の年額を意味しております

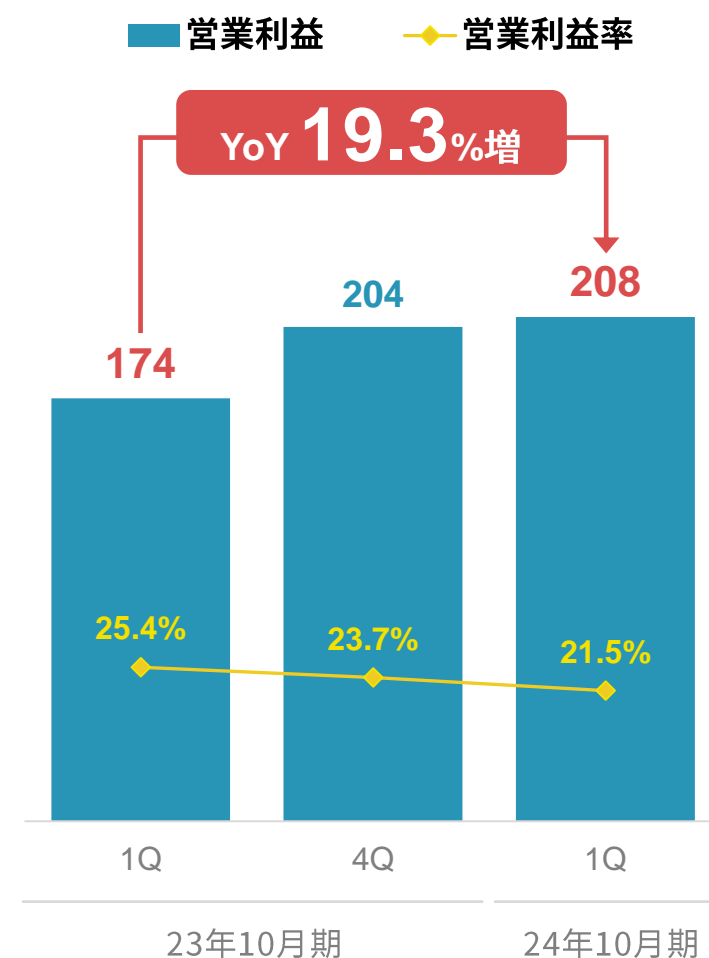
営業利益(四半期推移)

各種投資に加えて減損損失137百万円の発生により1Qの営業利益は▲104百万円となりました（前期4Qの減損損失は114百万円）。なお、投資額と減損額を除いた営業利益については、YoY19.3%の増益となっております

営業利益（単位：百万円）



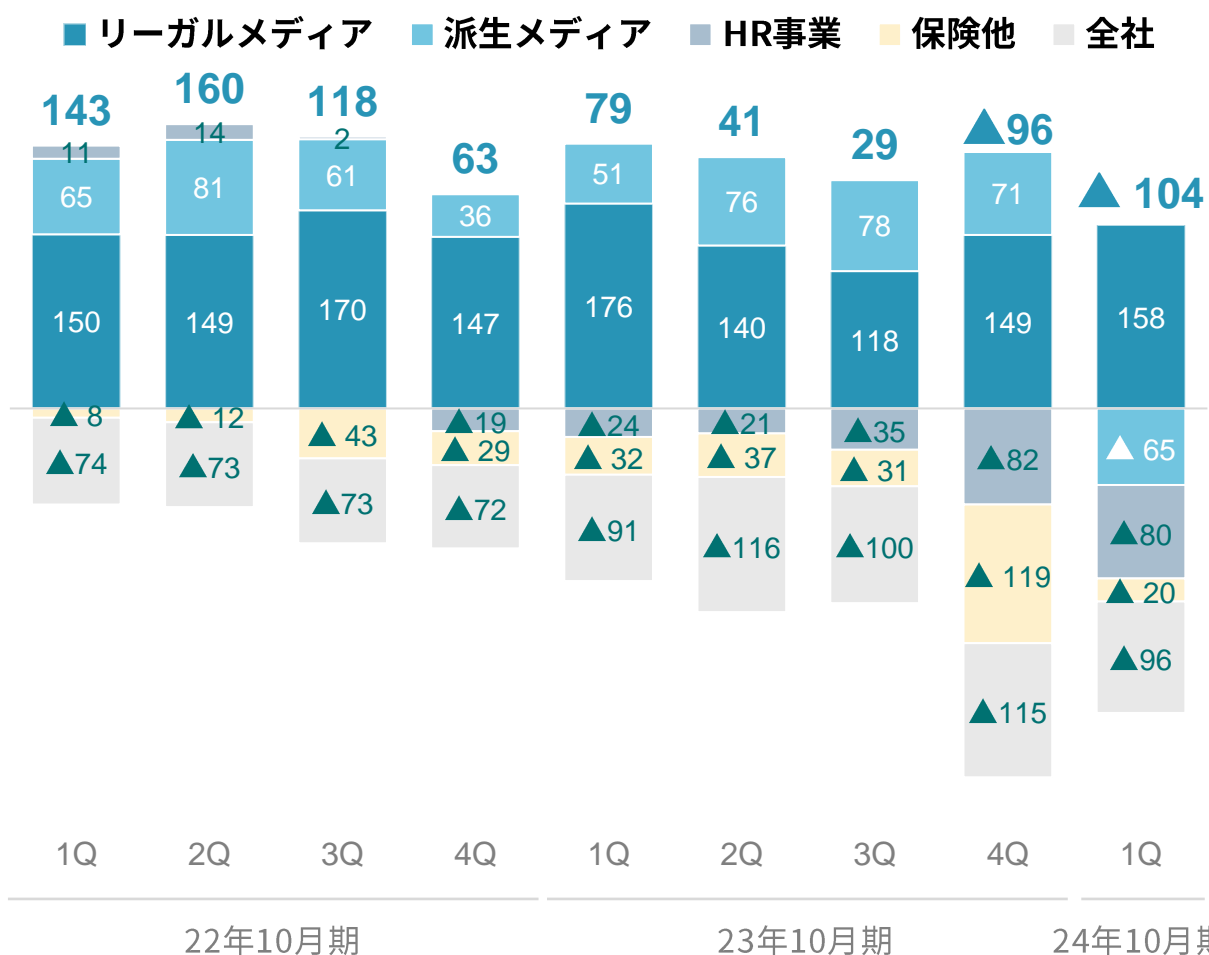
投資額と減損額を除いた営業利益（単位：百万円）



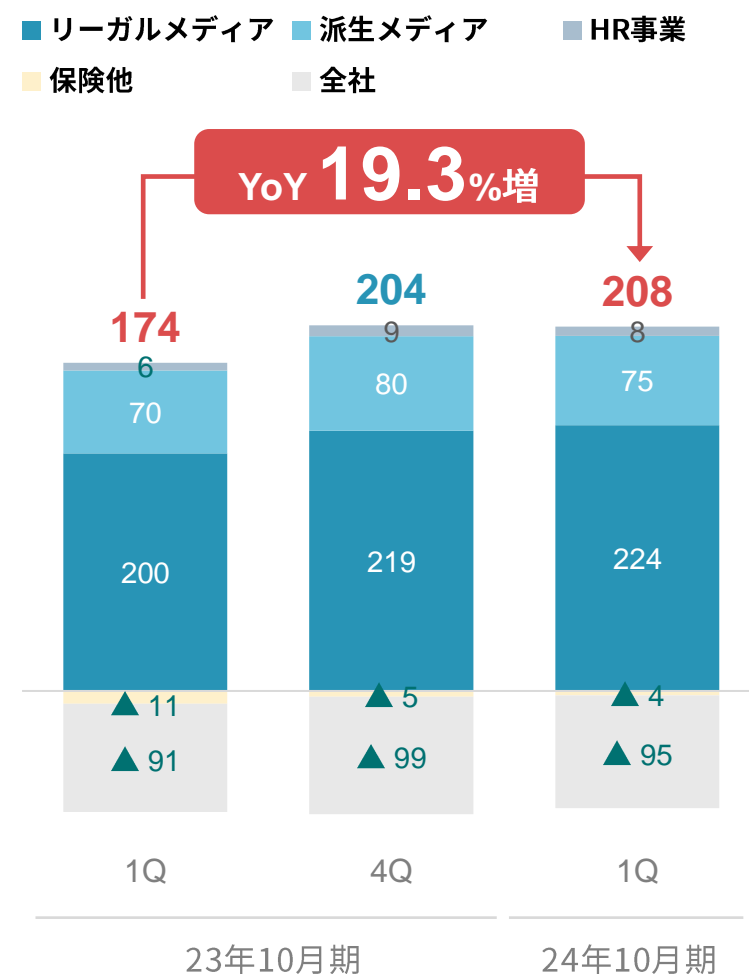
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)

派生メディアの営業利益は赤字となりましたが、減損がなかりせば派生メディアの営業利益は71百万円となっております。また、HR事業は積極的に投資を進めていることから前4Qに続き赤字額が大きくなっております

事業別営業利益 (単位: 百万円)



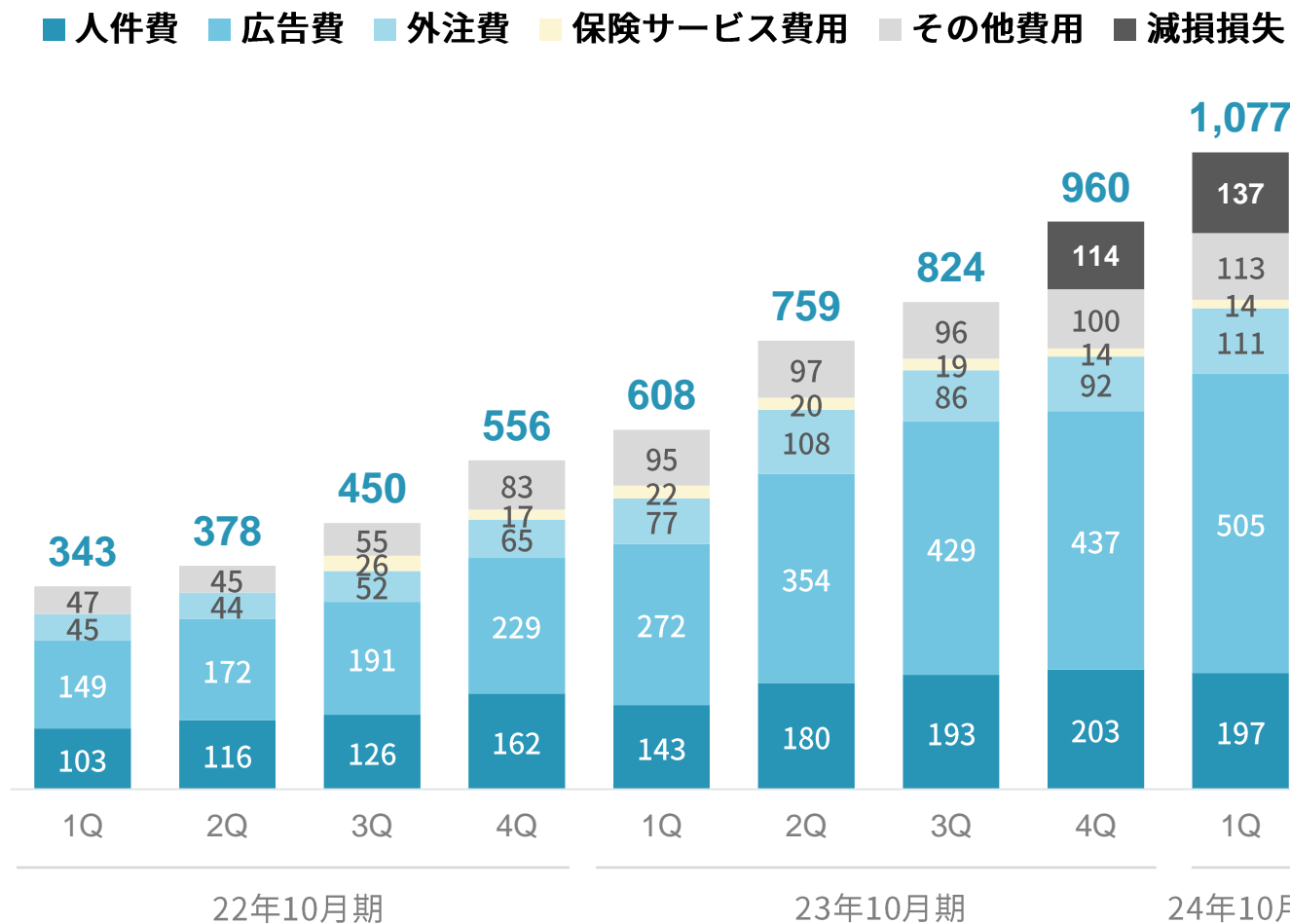
投資額と減損額を除いた事業別営業利益 (単位: 百万円)



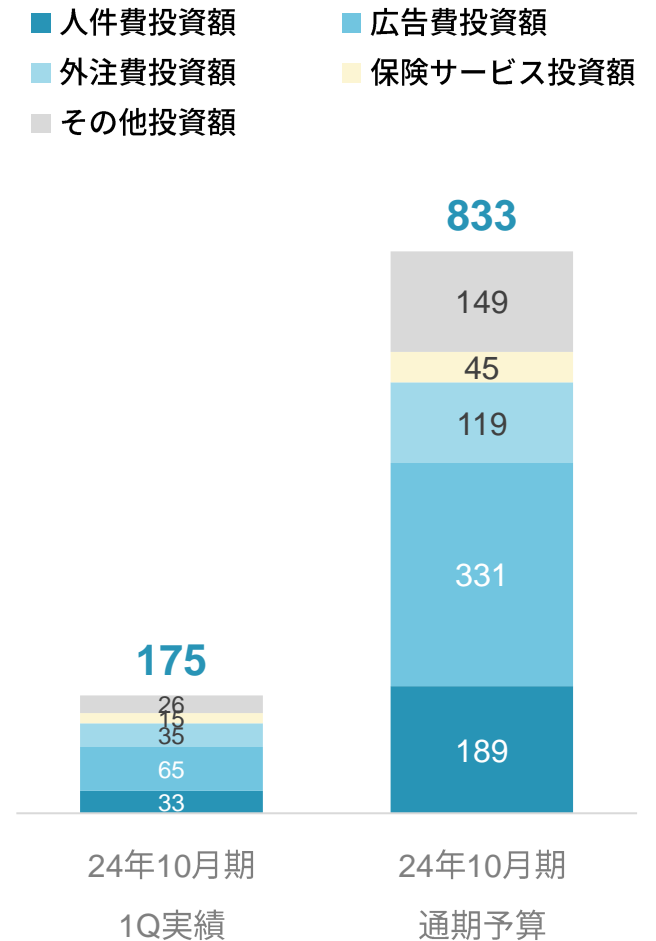
コスト構造(四半期推移)

主に売上成長に向けた広告費の増加により、減損損失を除いた1Qのコスト総額はQoQで95百万円増加いたしました。なお、広告費の増加は、主に派生メディア事業における増加となっております。1Qの投資額については、1Q予算の範囲内で収まっており、元々の計画どおりHR事業とリーガルメディアの2事業において重点的に投資を進めております

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～4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	6割～7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

24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ます。
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"> ● 営業の組織体制を変更したことで新規獲得が一時期低調となり、掲載枠数はYoY17.3%増、顧客数はYoY20.6%増と成長率が若干低下。足元では営業のパフォーマンスは回復しており、引き続き堅調な成長を見込む ● 従来よりも高単価な新商品開発を推進。テストマーケティング段階であるものの、1Qより若干の売上が発生
<p>派生 メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力の転職メディア「キャリアズム」の売上成長が継続。例年1月～4月に季節性の好影響を受けやすく1Qはその影響を一部受けたこと、またこれまでの送客実績が評価され広告主から好条件を獲得できていることから過去最高の売上を記録 ● 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 ● 経営資源最適化に向けて、ビッコレについては非注力化を決定
<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 ● 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。派遣人材の採用、派遣先の開拓ともに想定どおりに進捗しており、順調に事業が立ち上がってきている状況
<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）

24年1月末時点の掲載枠数は2,456枠、顧客数は1,001件となり、安定した成長を維持しております

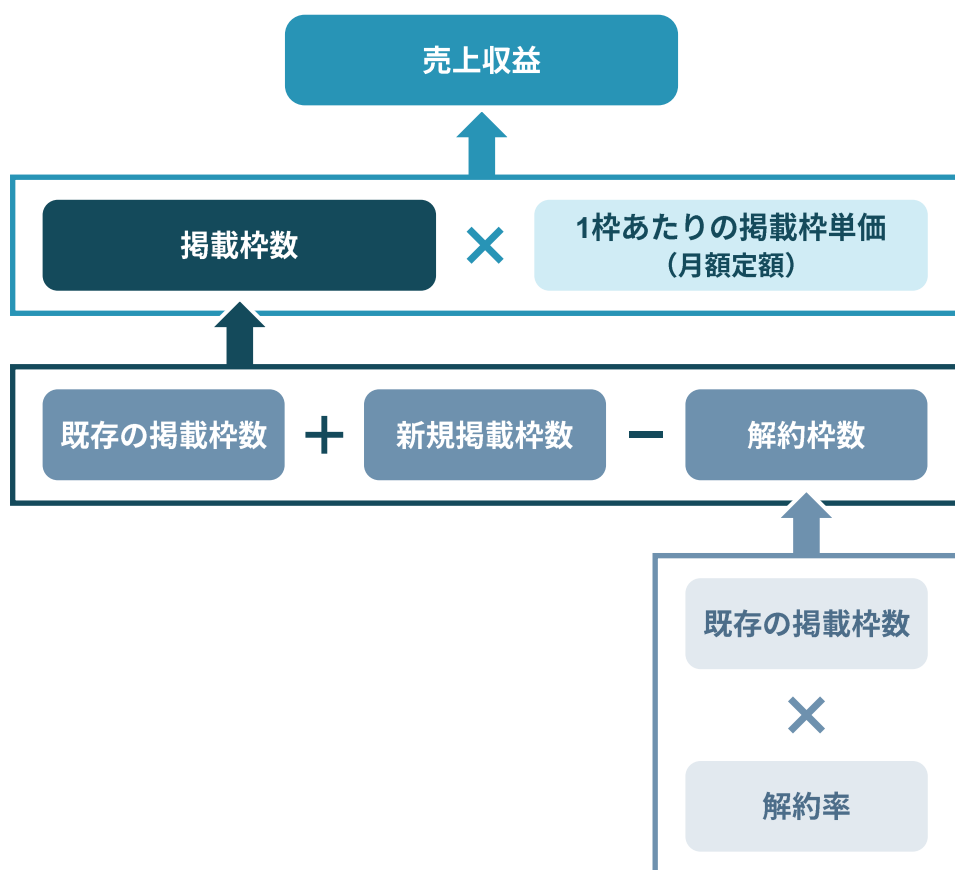
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



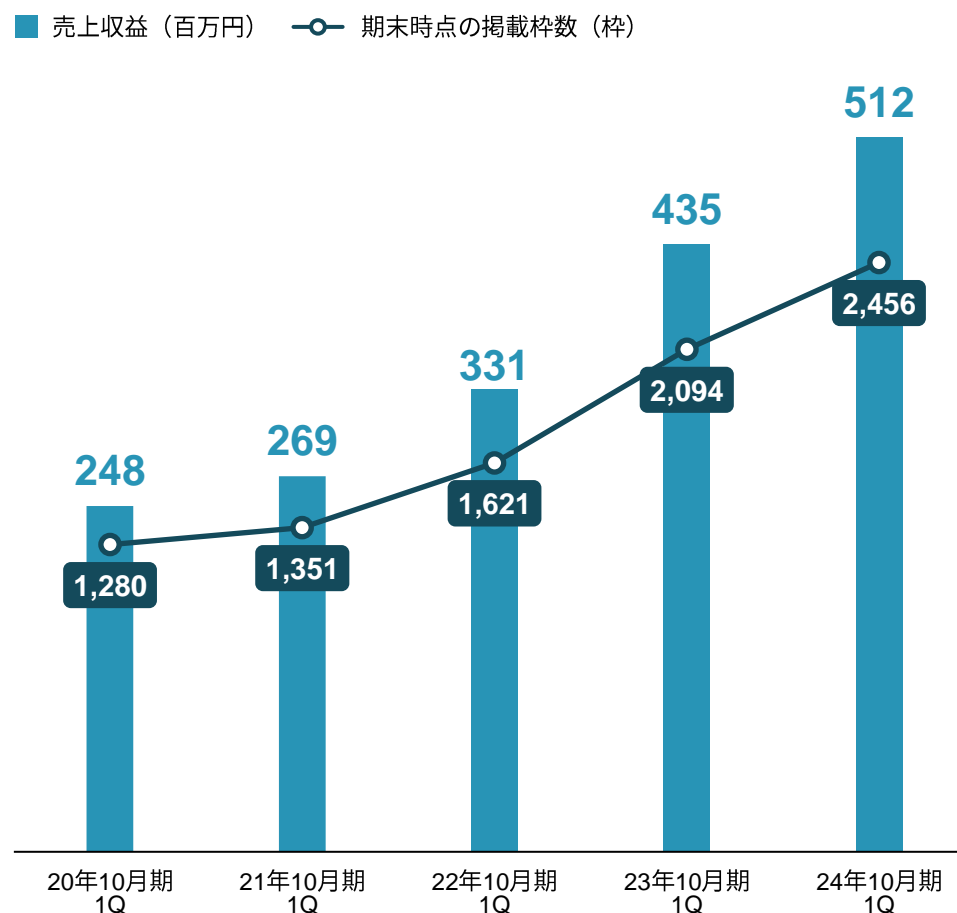
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び顧客数を記載しております

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において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）

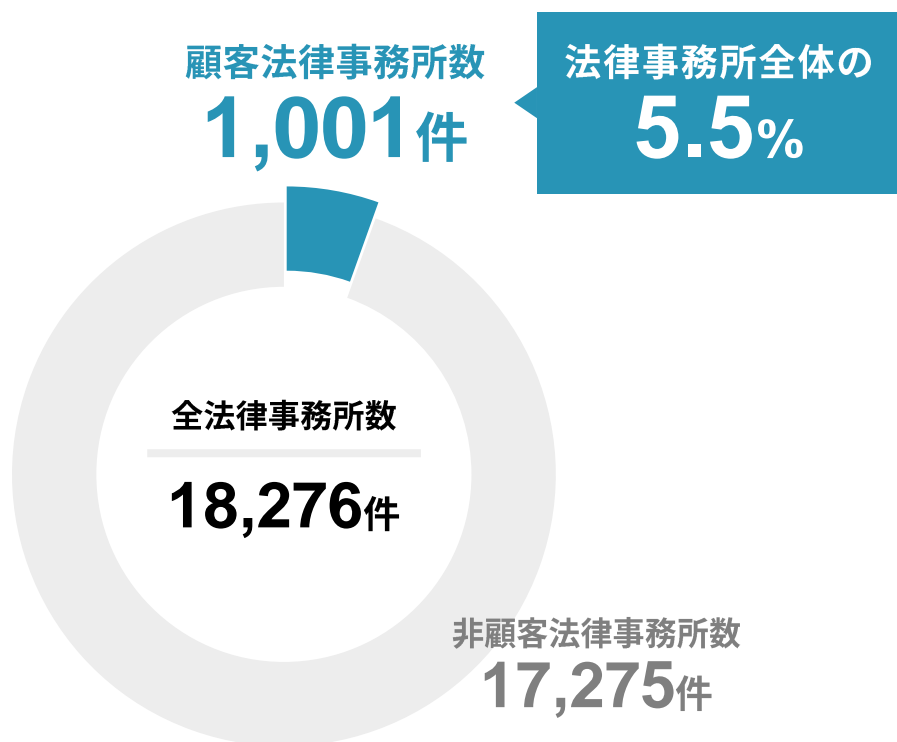


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

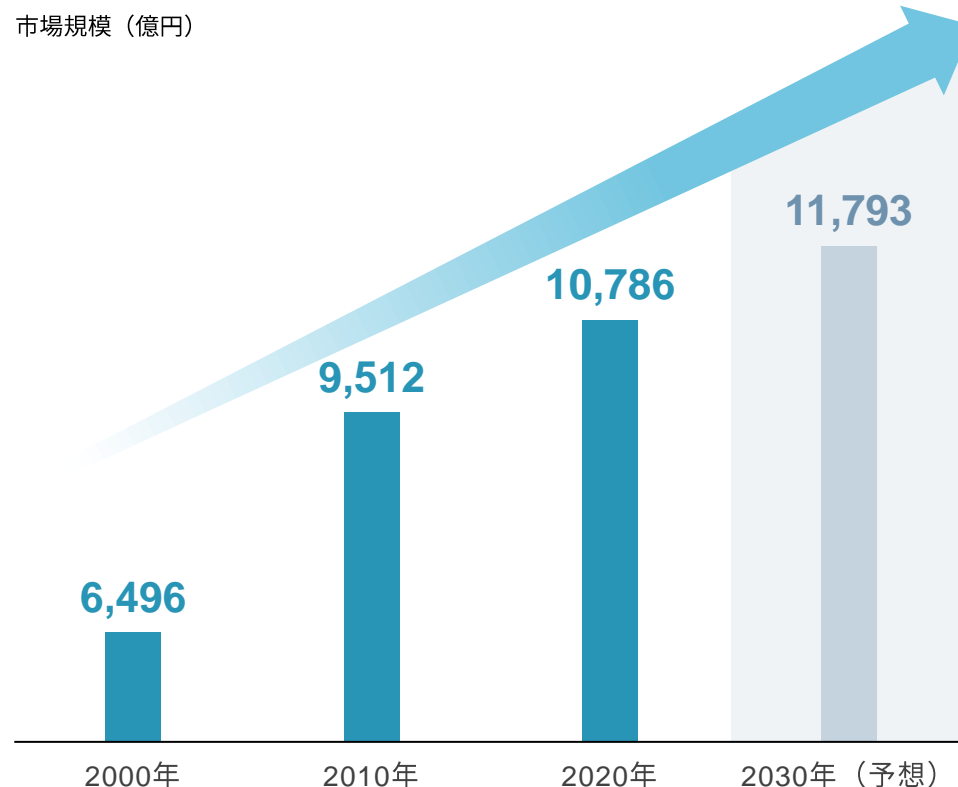
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は1Q末時点で1,001件の顧客を有しておりますが、全法律事務所数の未だ5.5%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 2024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、2024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2023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。

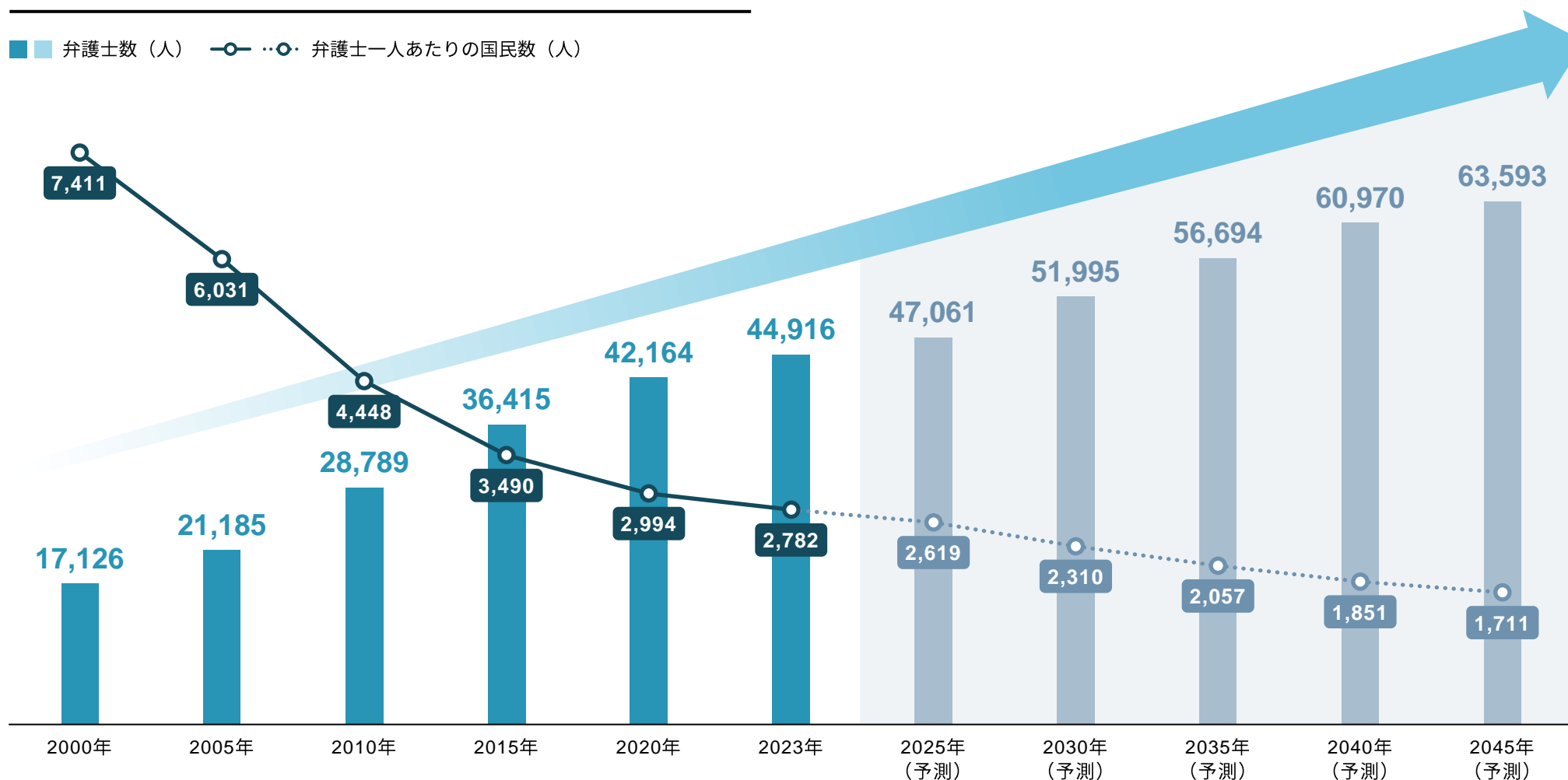
また、2030年の市場規模及び平均収入は、2010年から2020年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2030年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2023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

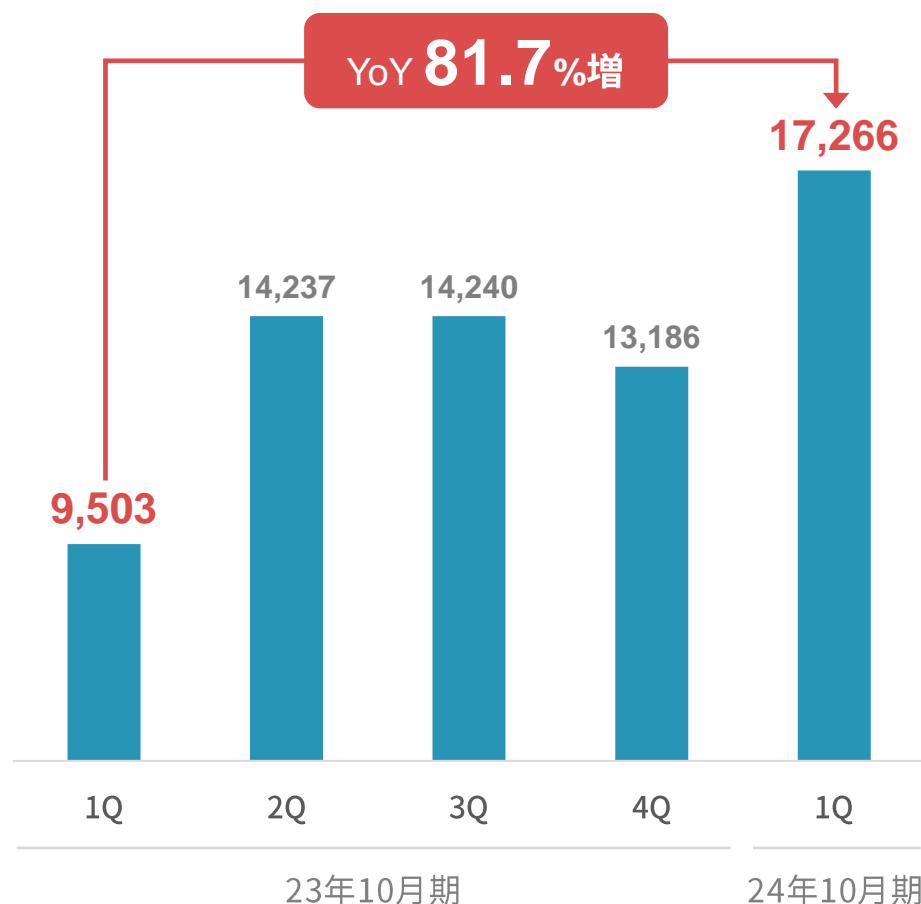


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」、総務省統計局「人口推計」

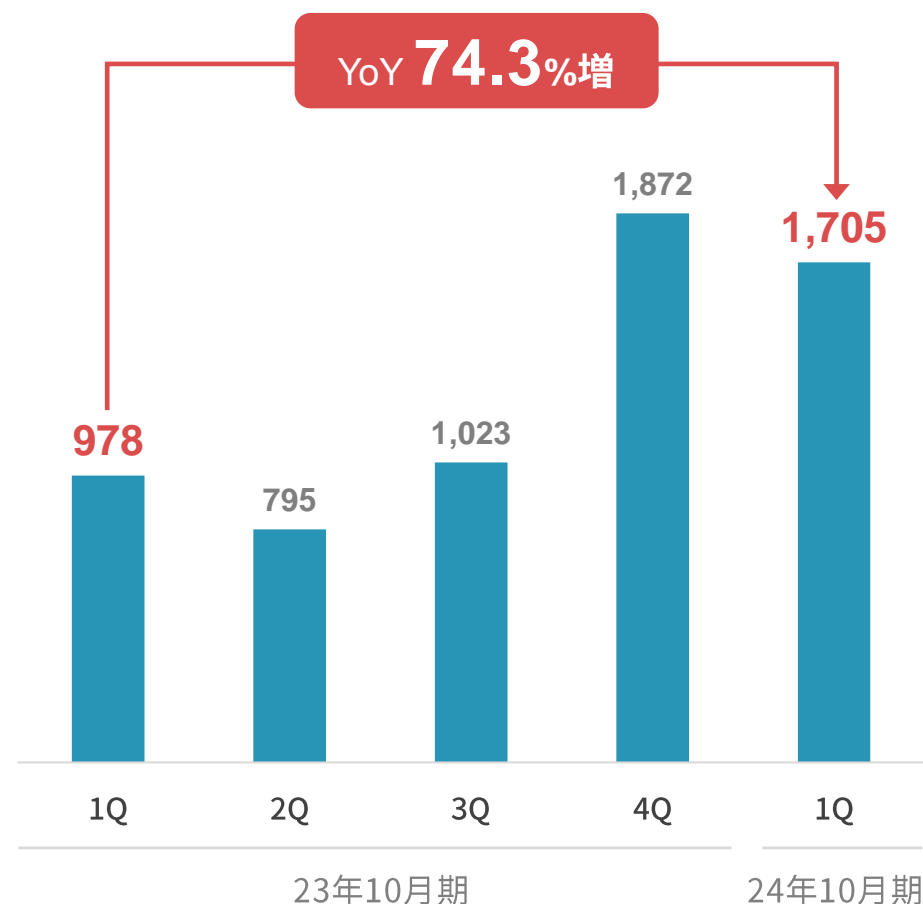
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアの問合せ数はYoY81.7%増と大幅に増加いたしました。また、HR事業の新規登録者数もYoY74.3%増と大幅に増加しておりますが、対応リソースを踏まえた適正な新規登録者数への調整を進めており、QoQでは減少しております

派生メディア 問合せ数¹（単位：件）



HR事業 新規登録者数²（単位：人）

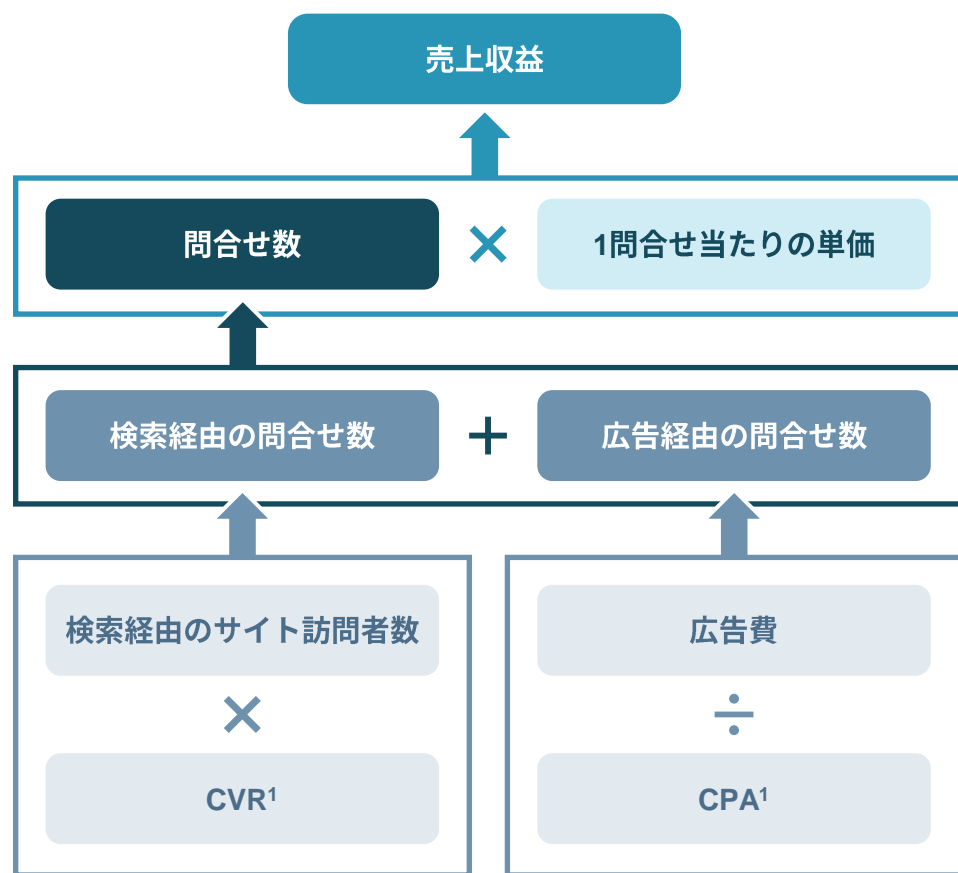


注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

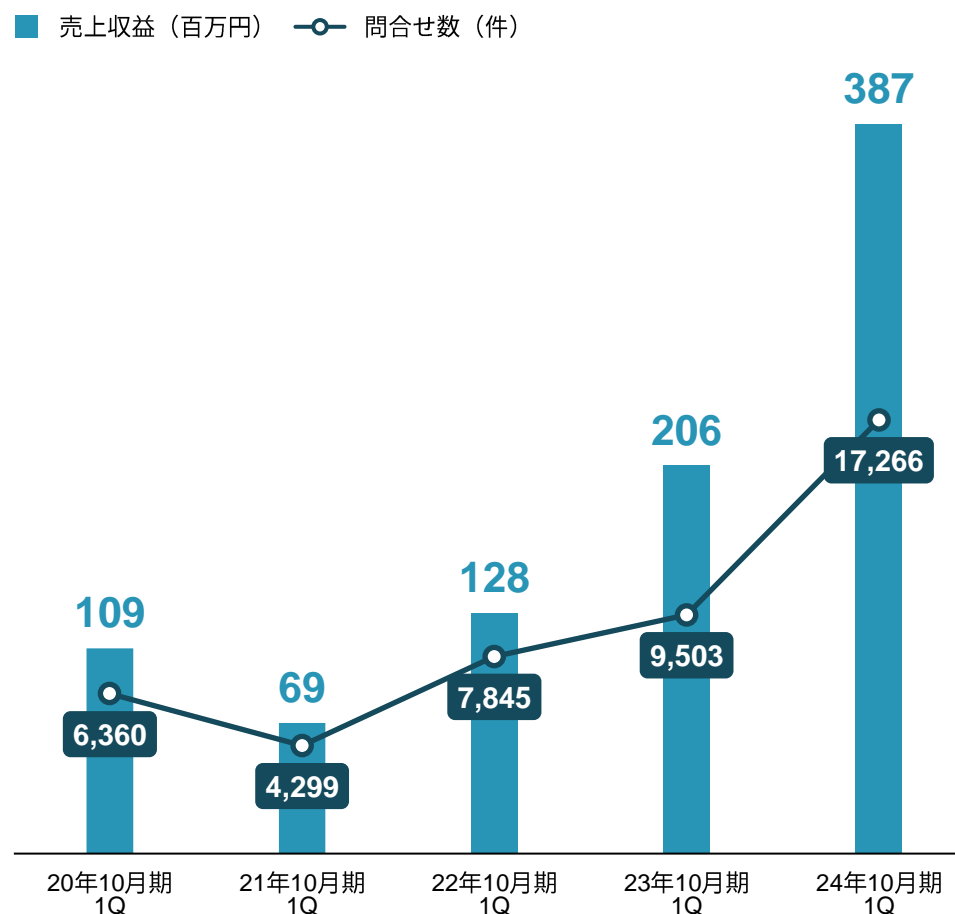
2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI（転職支援サービスへの新規登録者数）を記載しております

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）



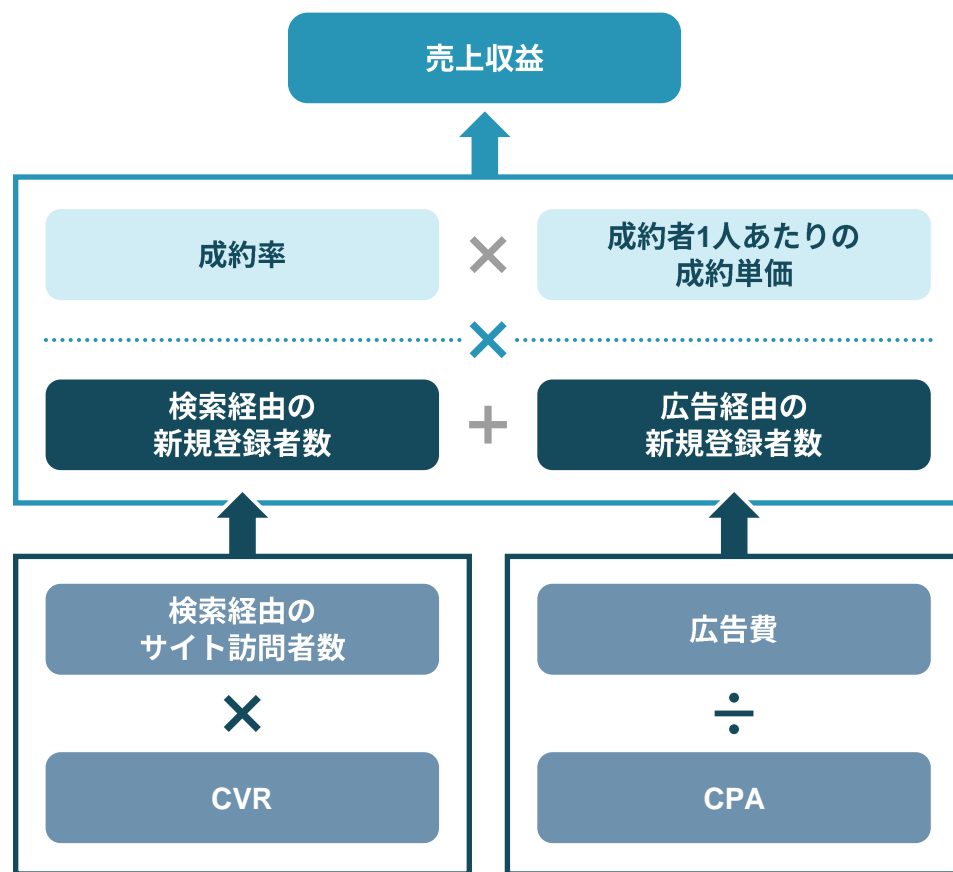
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

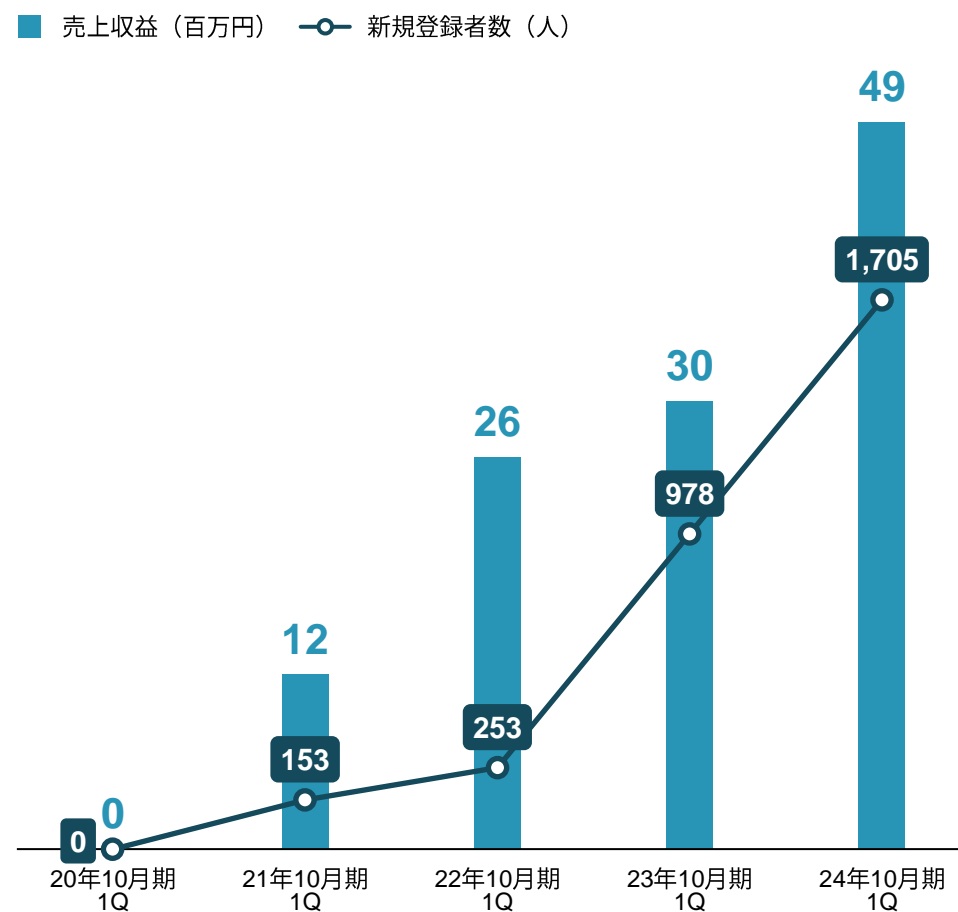
収益モデル

HR事業は成果報酬型の人材紹介事業と、ストック型の人材派遣事業を展開しております。メインは人材紹介事業となっており、転職支援サービスの新規登録者を顧客企業に紹介し、入社した際に報酬を得るビジネスモデルとなります

収益モデル¹ (HR事業)



売上収益／新規登録者数推移² (HR事業)



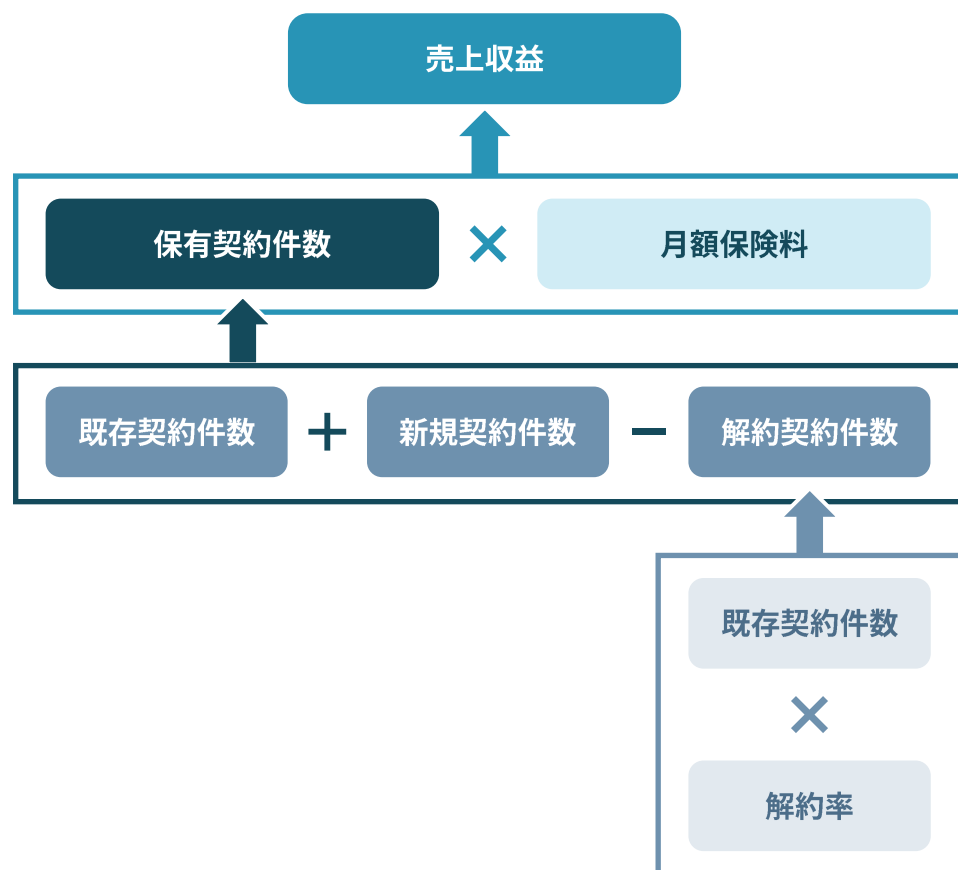
注：1 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業の収益モデルを記載しております

2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI（転職支援サービスへの新規登録者数）を記載しております

収益モデル

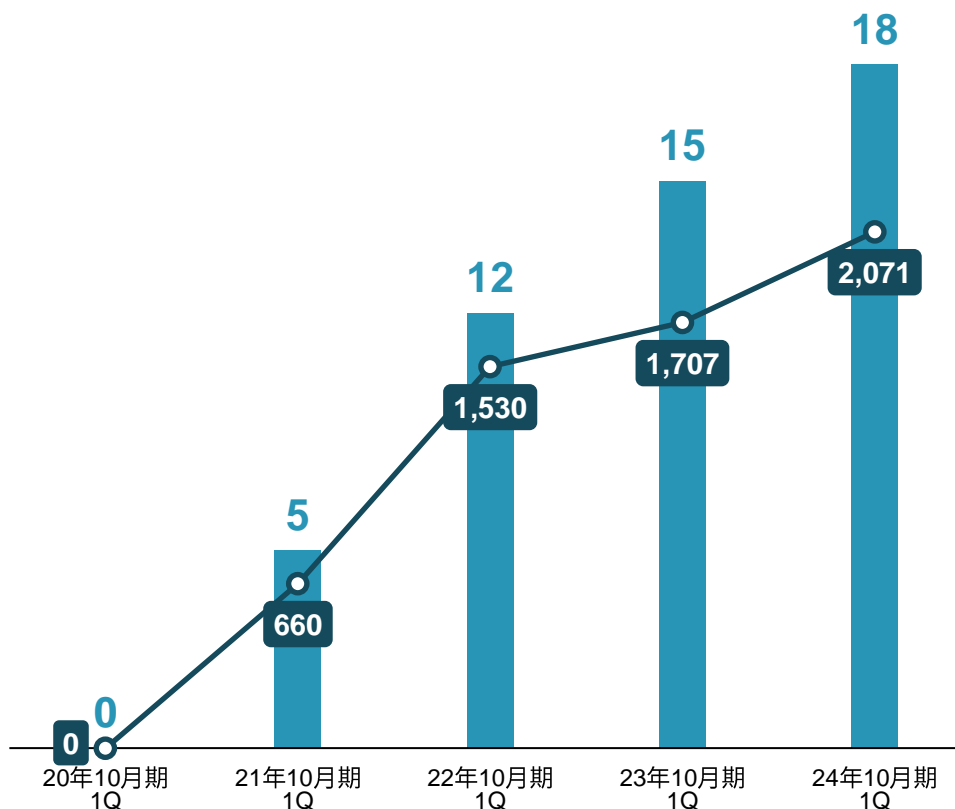
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。着実に保有契約件数は増加しておりますが、件数増加スピードを更に早めるべく施策を進めてまいります

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（件）



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ます。

Section 04

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2024 1Q	FY2023 1Q		FY2023 4Q		FY2024 1Q累計	FY2023 1Q累計	
(単位：百万円)	(23/11-24/1)	(22/11-23/1)	YoY	(23/8-23/10)	QoQ	(23/11-24/1)	(22/11-23/1)	YoY
売上収益	966	687	+40.7%	859	+12.4%	966	687	+40.7%
売上原価	640	404	+58.2%	532	+20.2%	640	404	+58.2%
売上総利益	327	282	+15.7%	327	-0.3%	327	282	+15.7%
売上総利益率	33.8%	41.1%	-7.3pt	38.1%	-4.3pt	33.8%	41.1%	-7.3pt
販管費	301	203	+47.7%	313	-4.0%	301	203	+47.7%
その他の収益／費用	▲ 130	1	n/a	▲ 110	n/a	▲ 130	1	n/a
営業利益	▲ 104	79	n/a	▲ 96	n/a	▲ 104	79	n/a
営業利益率	n/a	11.5%	n/a	n/a	n/a	n/a	11.5%	n/a
金融収益／費用	▲ 3	▲ 2	n/a	▲ 3	n/a	▲ 3	▲ 2	n/a
税引前利益	▲ 106	77	n/a	▲ 99	n/a	▲ 106	77	n/a
税金費用	27	40	-33.8%	▲ 5	n/a	27	40	-33.8%
四半期利益	▲ 133	37	n/a	▲ 94	n/a	▲ 133	37	n/a
四半期利益率	n/a	5.4%	n/a	n/a	n/a	n/a	5.4%	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	▲ 128	45	n/a	▲ 89	n/a	▲ 128	45	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	n/a	6.5%	n/a	n/a	n/a	n/a	6.5%	n/a

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2024 1Q	FY2023 4Q	増減
	(24/1)	(23/10)	
流動資産	1,789	1,782	+6
現預金	1,176	1,226	-50
売掛金	535	466	+69
その他	78	90	-12
非流動資産	1,765	1,939	-174
有形固定資産	105	113	-8
使用権資産	290	318	-28
のれん	1,204	1,340	-137
その他	166	167	-1
資産合計	3,554	3,721	-168
負債	1,554	1,494	+61
有利子負債	640	665	-25
リース負債	262	287	-25
その他	653	541	+112
資本合計	1,999	2,227	-228
負債及び資本合計	3,554	3,721	-168

(単位：百万円)	FY2024 1Q	FY2023 4Q	増減
	(23/11-24/1)	(23/8-23/10)	
営業キャッシュフロー	98	120	-22
税引前四半期利益	▲ 106	▲ 99	-7
減価償却費・減損損失	175	155	+20
法人所得税の支払額	0	0	0
その他	29	64	-35
投資キャッシュフロー	▲ 2	▲ 48	+46
有形固定資産の取得	▲ 2	▲ 43	+41
無形資産の取得	0	0	0
その他	0	▲ 4	+4
財務キャッシュフロー	▲ 146	17	-163
配当金の支払	▲ 95	0	-95
借入金の返済による支出	▲ 26	▲ 58	+32
その他	▲ 25	75	-100
現預金の増減額	▲ 50	89	-139
期末現預金残高	1,176	1,226	-50
FCF	96	72	+24

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。