



# 事業計画及び 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／24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**

**中期経営計画及び25年10月期計画**

Section

01

---

企業概要／  
24年10月期の振り返り

# 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	611百万円（2024年10月末時点）
従業員数 <sup>1</sup>	153名（2024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

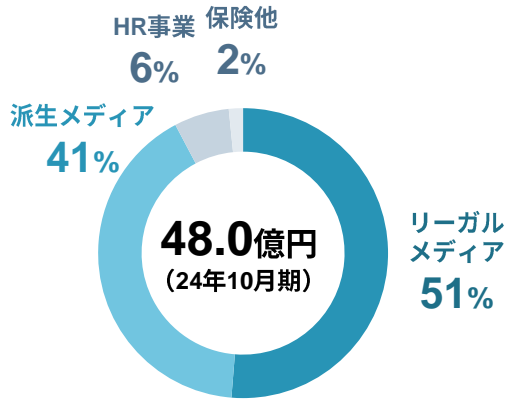
# 事業内容

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。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

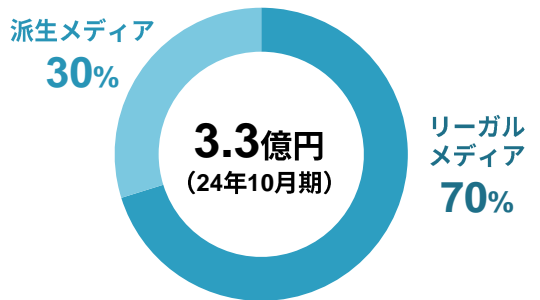
## 事業分類

		事業内容	主要顧客	主要サービス
メディア事業	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 <sup>1</sup> (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 <sup>2</sup> (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<sup>3</sup>

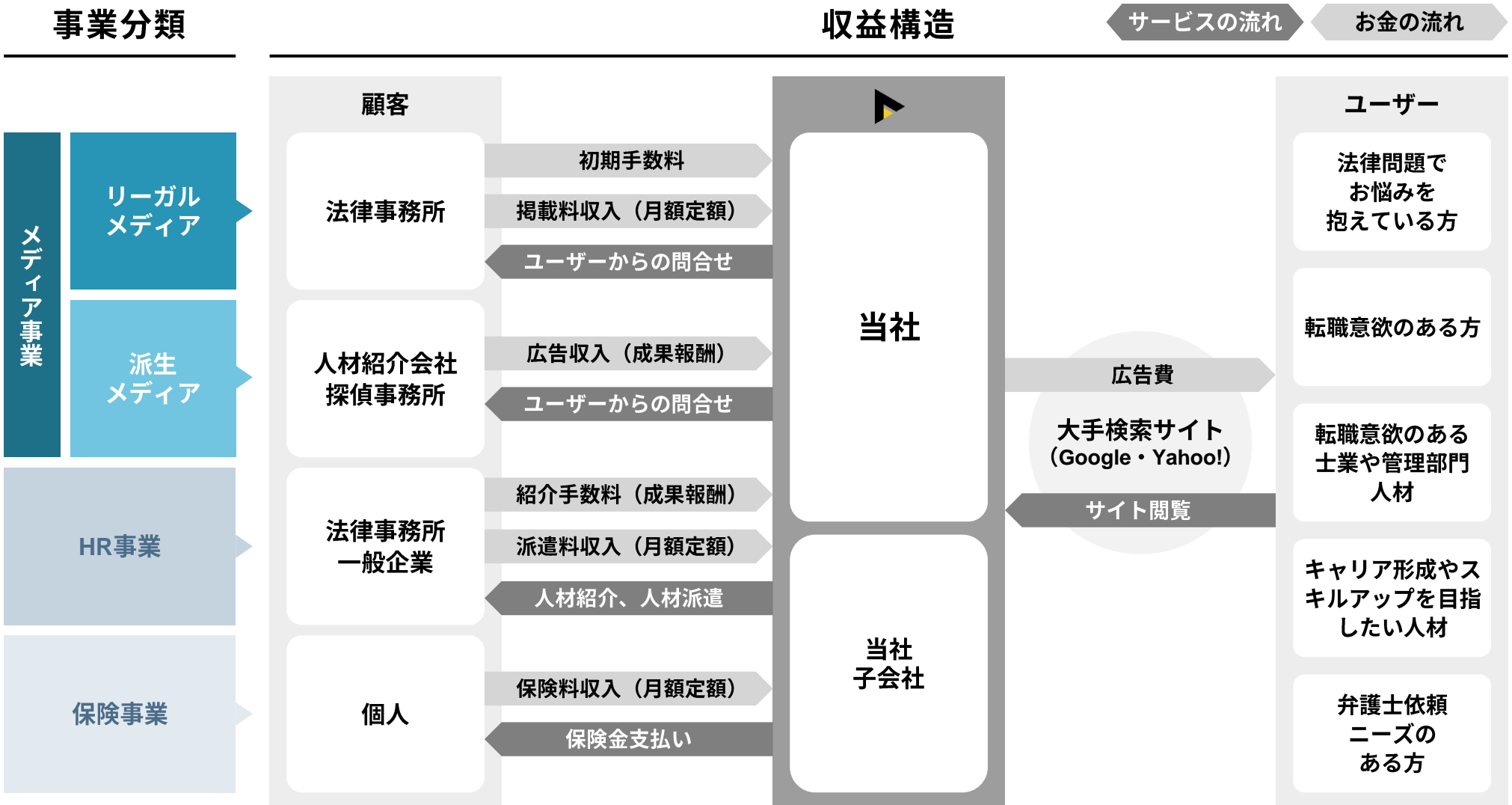


注：1 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトタスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました  
 2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧株式会社カイヤス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

注：3 営業利益がマイナスであるHR事業、保険事業、全社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

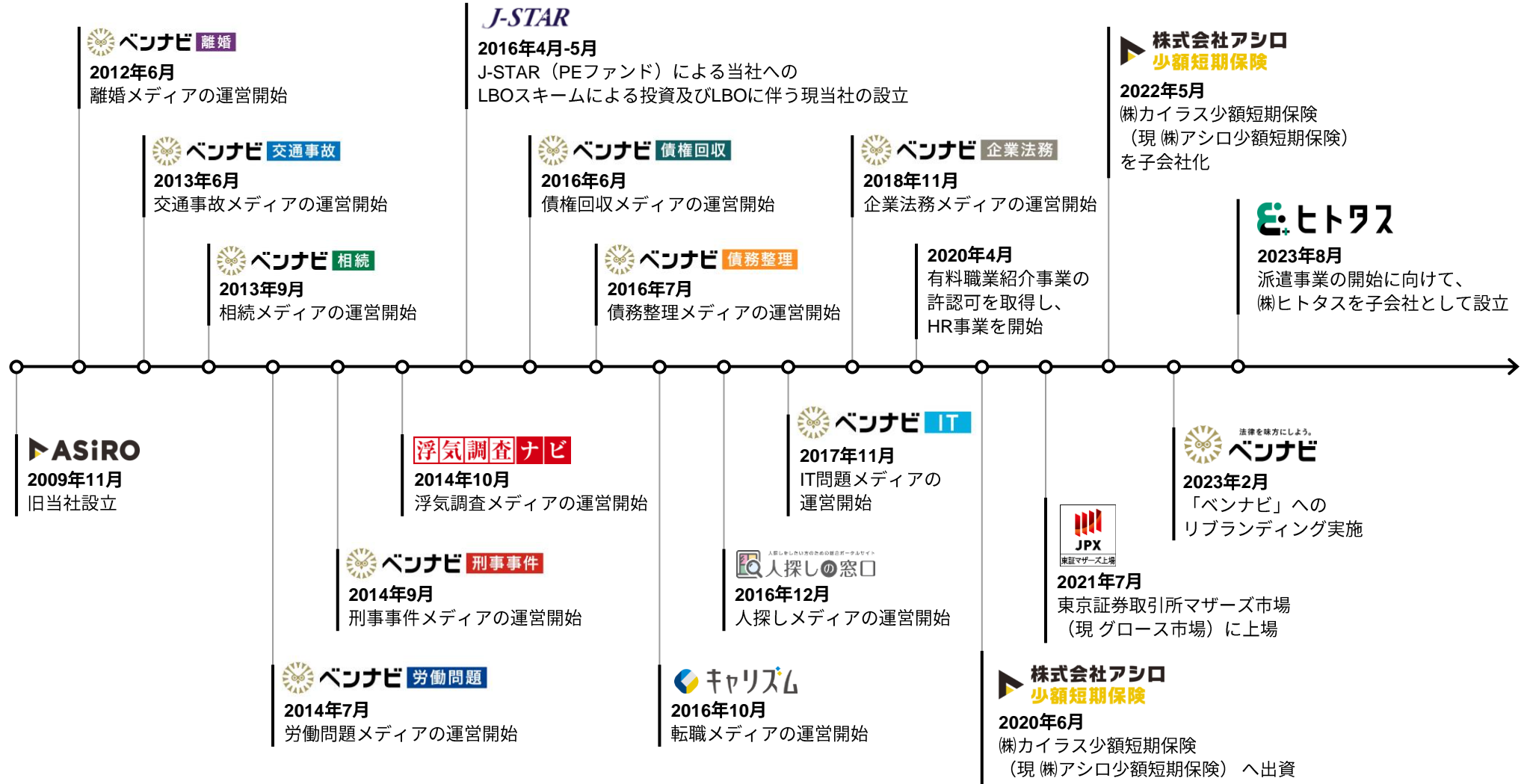


# 沿革

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メディア事業を開始し、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、人材領域（HR）や金融領域（保険）にも進出しております

2009

2024



# 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、23年12月開示の中計P8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の取り組みや状況は以下の通りとなります

## メディア事業 <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

- 「ベンナビ」へのリブランディングにより指名検索が増加、一定のCV確保に寄与
- 販売体制変更等により好調な新規獲得及び既存顧客からのアップセルを実現。新商品が好調に推移したこともあって、高い成長率を記録

## メディア事業 <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

- 主力の転職メディア「キャリズム」については、マーケティング施策の細かな改善を続けたことでASPからの評価を勝ち取り、大幅な成長を実現
- 複数のメディアを立ち上げており、今後の収益源となるよう育成を継続

## 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

- 体制強化及びコンサルタントの育成により成約率が引き上がり、小規模ではあるものの体制が整う
- 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

## 保険事業

**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

- 従前注力してきた個人向け保険よりも法人向け保険のほうが収益拡大が見込めると判断したことから方針を大きく変更し、個人向け保険については拡販を取り止め
- 現在、法人向け保険の商品開発に注力。25年10月期のできるだけ早い段階でリリースできるよう推進中



# 24年10月期 通期予想達成率

業績予想は、期初予想、上方修正後予想のいずれも上回って達成いたしました。営業利益以下につきましては、今期は減損損失203百万円を計上したものの、好調な事業進捗に加えて、25年10月期での利益創出に向けた段階的な投資の抑制が進んだことにより、上記減損損失も吸収して予想を上回る結果となっております

(百万円)	24年10月期 実績	23年10月期 実績	前期比	24年10月期 期初予想	期初予想比	24年10月期 修正予想	修正予想比
	売上収益	4,798	3,198	150.0%	4,236	113.3%	4,523
営業利益	329	53	617.1%	105	311.9%	244	134.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	142	▲12	—	26	548.0%	43	333.6%

# Section 02

---

## 事業環境／ 参入障壁と競合他社との比較

# Section 02-A

---

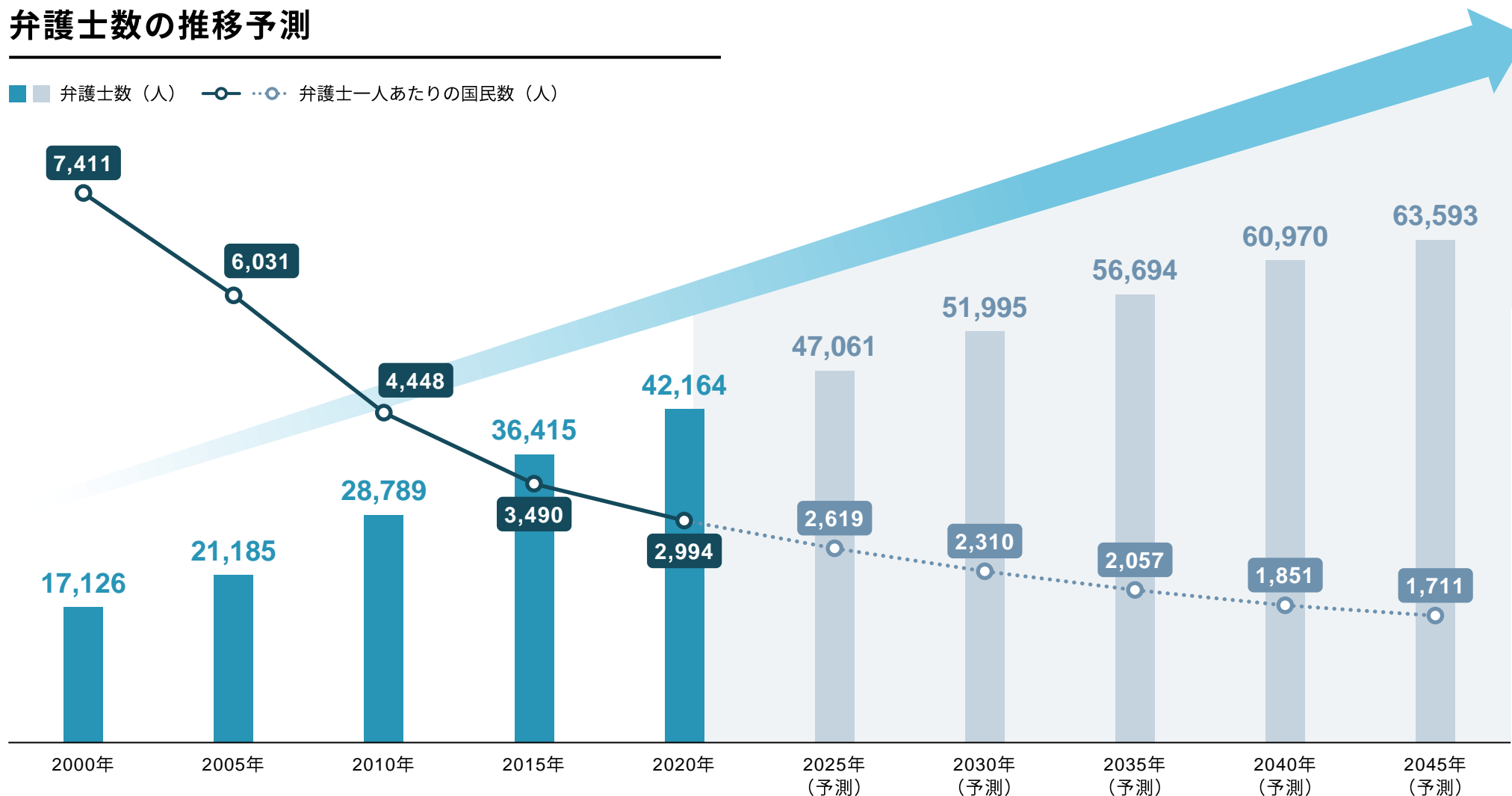
## 事業環境

# 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）

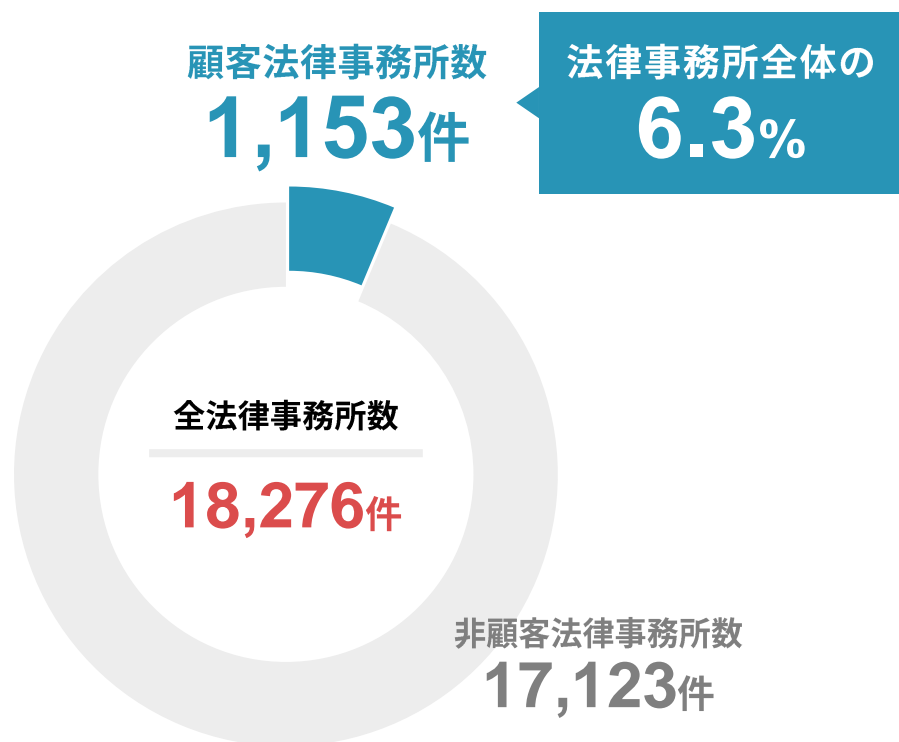


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」、総務省統計局「人口推計」

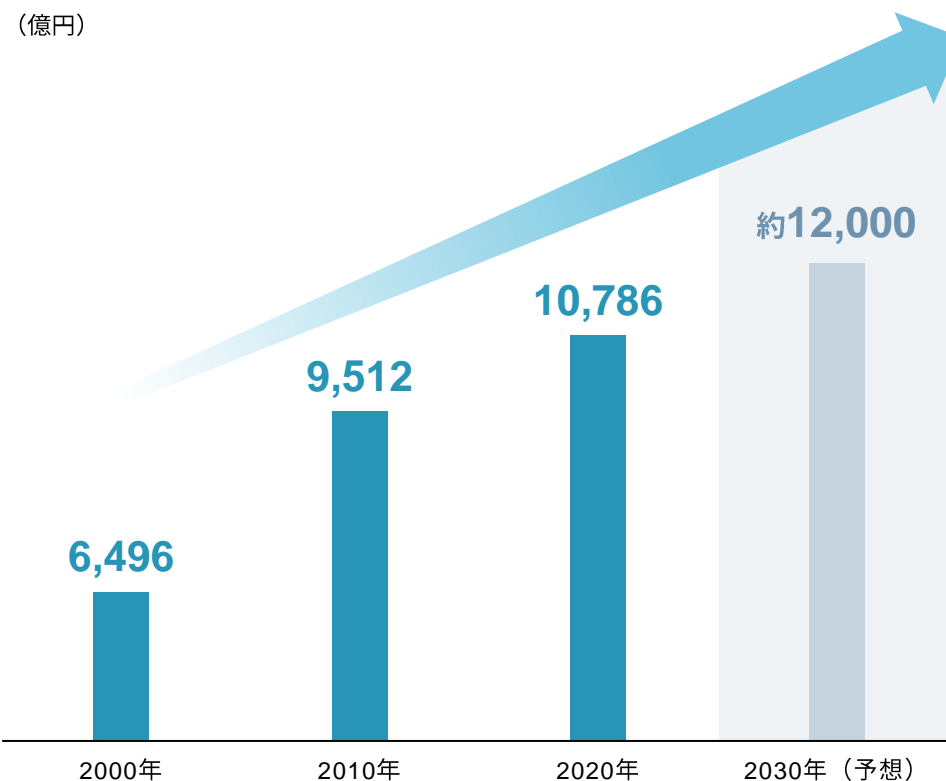
# 顧客基盤と市場のポテンシャル<sup>1</sup>

当社は4Q末時点で1,153件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ6.3%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<sup>2</sup>



## 弁護士報酬の市場規模推計<sup>3</sup>



注：1 2024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、2024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2023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、2030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、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」

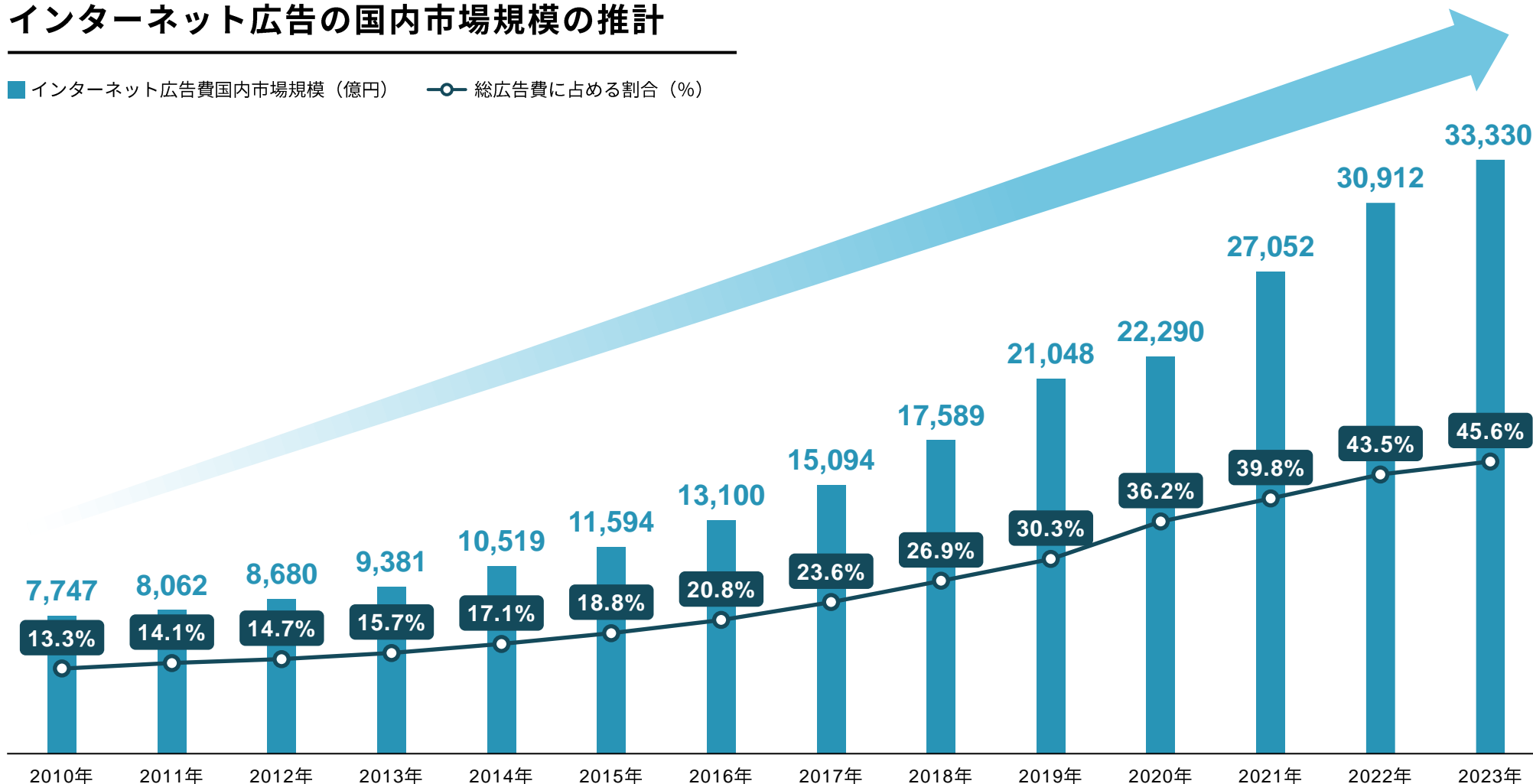
# インターネット広告市場の拡大

メディア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（%）

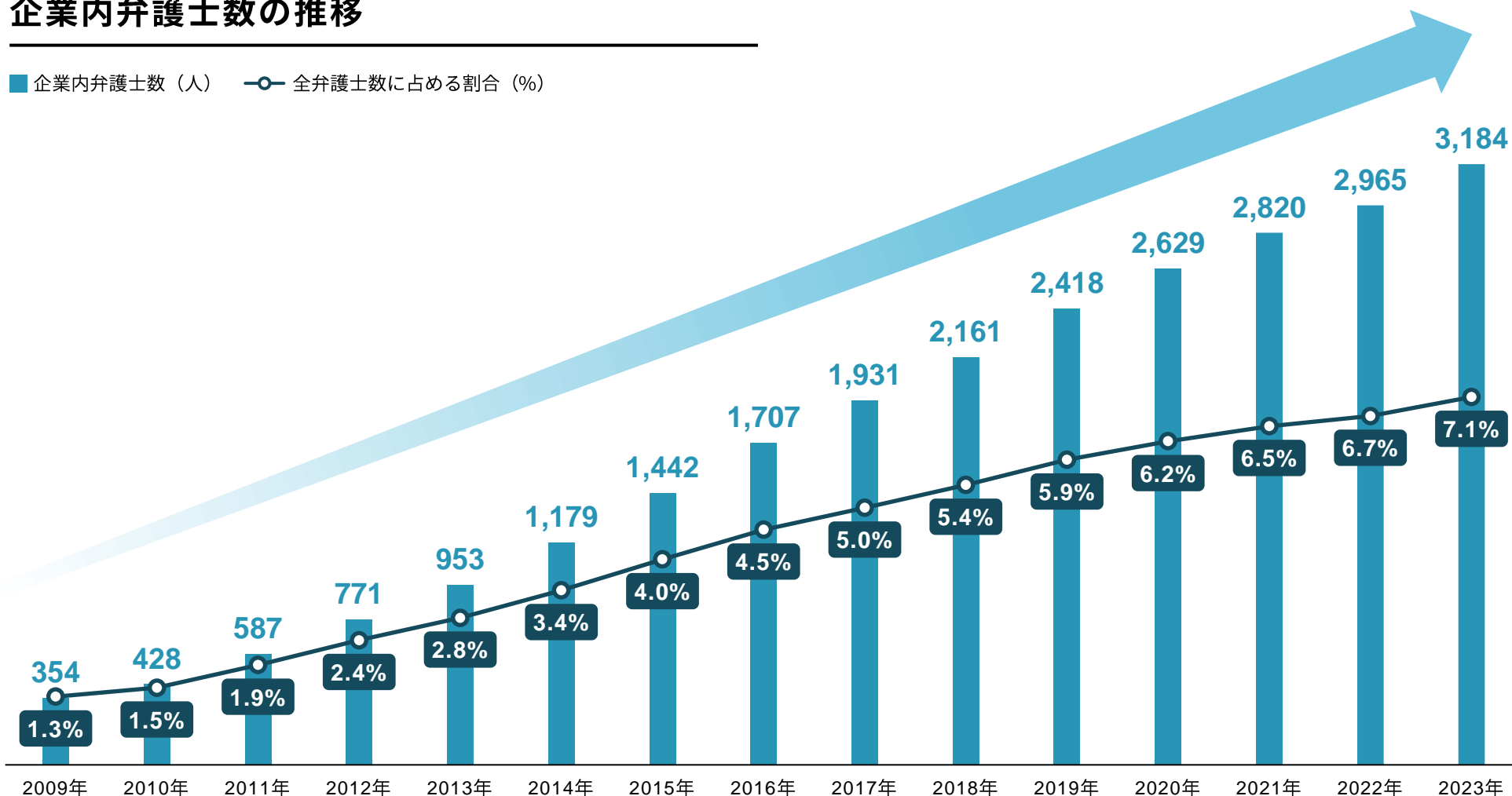


# 企業内弁護士数の増加

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2020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

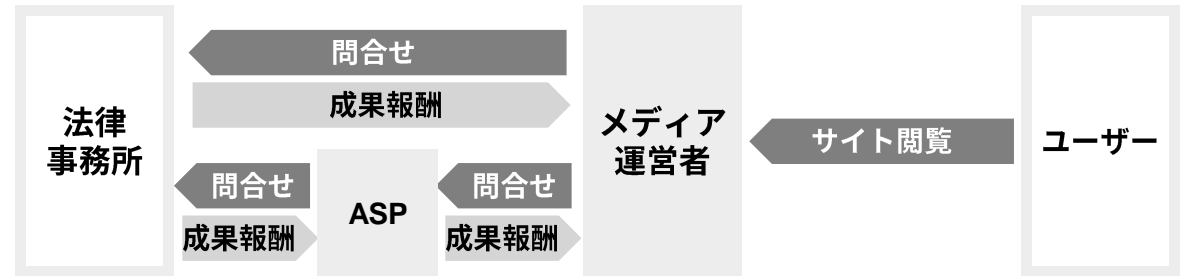
### 弁護士法 第72条

(非弁護士の法律事務の取扱い等の禁止)

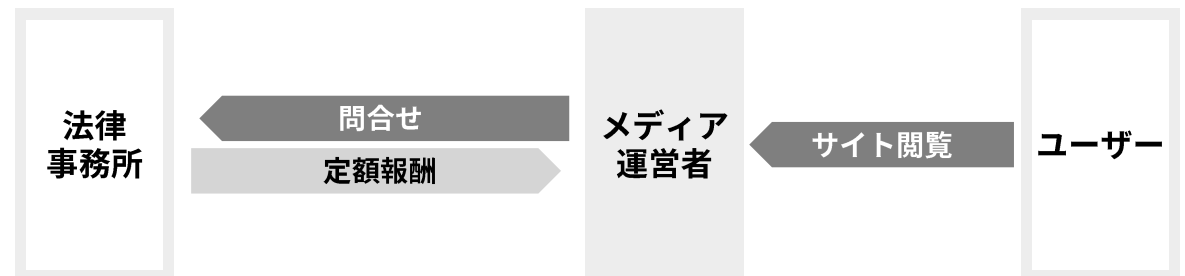
弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

## 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、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実現しております

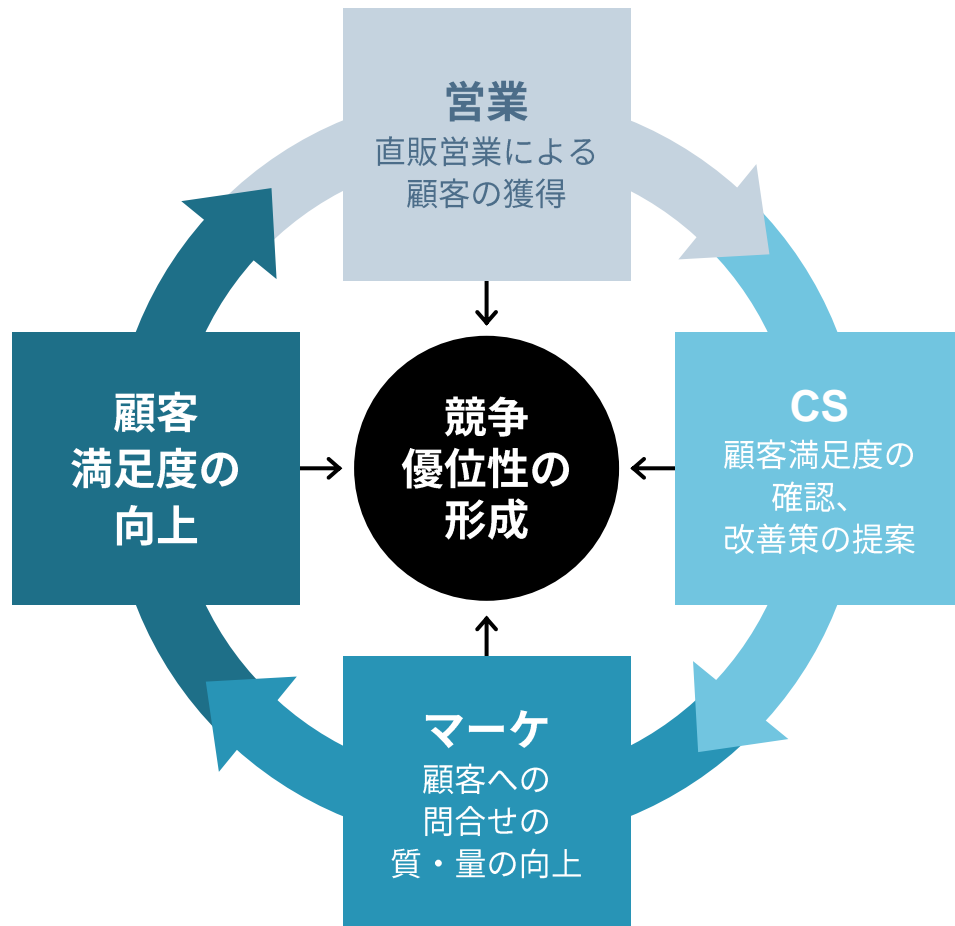
## リーガルメディアの競合他社との比較

	競合他社	ASiRO	
主な掲載単位	弁護士個人	<b>法律事務所</b>	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
掲載単価	低い	<b>高い</b>	
ARPU	低い	<b>高い</b>	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
解約率	不明	<b>低い</b>	
サイト数	1サイト+α	<b>複数</b>	分野ごとに独立したバ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
掲載顧客数	多い	<b>少ない</b>	当社の顧客シェアはまだまだ低いことから、大きな伸びしろが存在

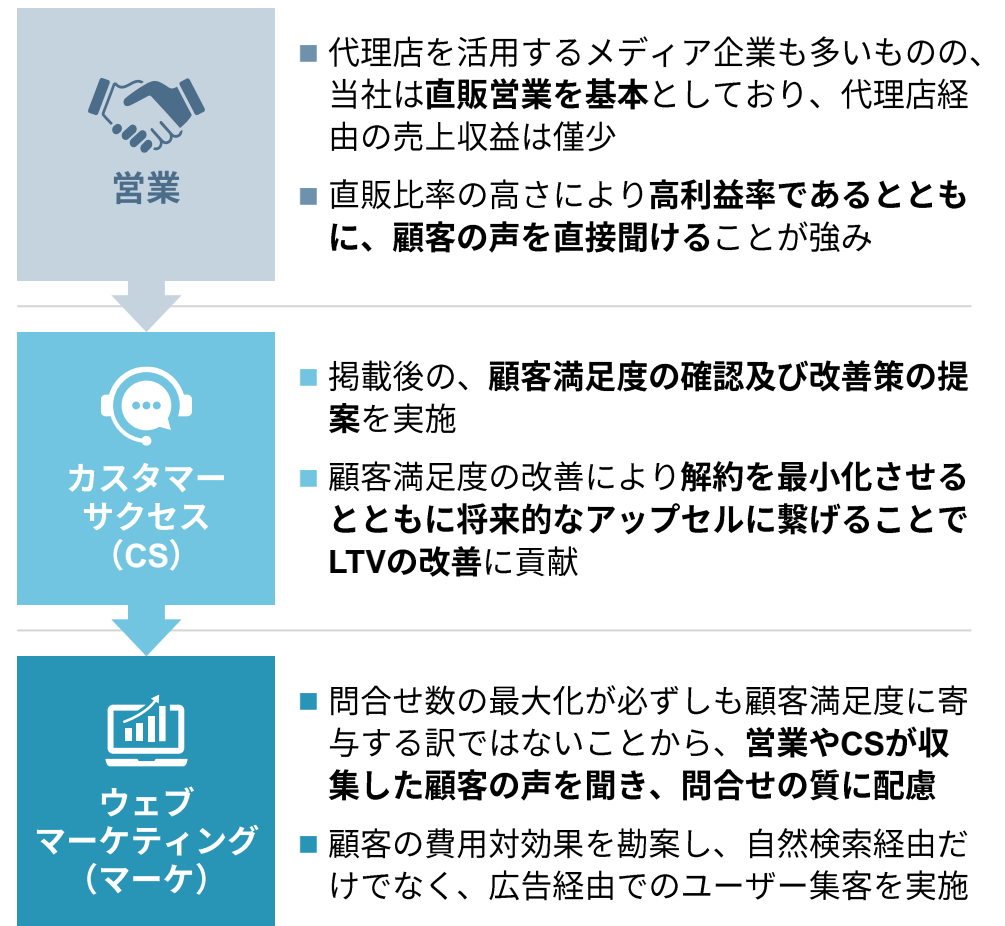
# 競争優位性

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



# 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マーケットイン型の事業開発実績、④成長と安定を実現する収支実績という4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** マーケットイン型の **事業開発実績**

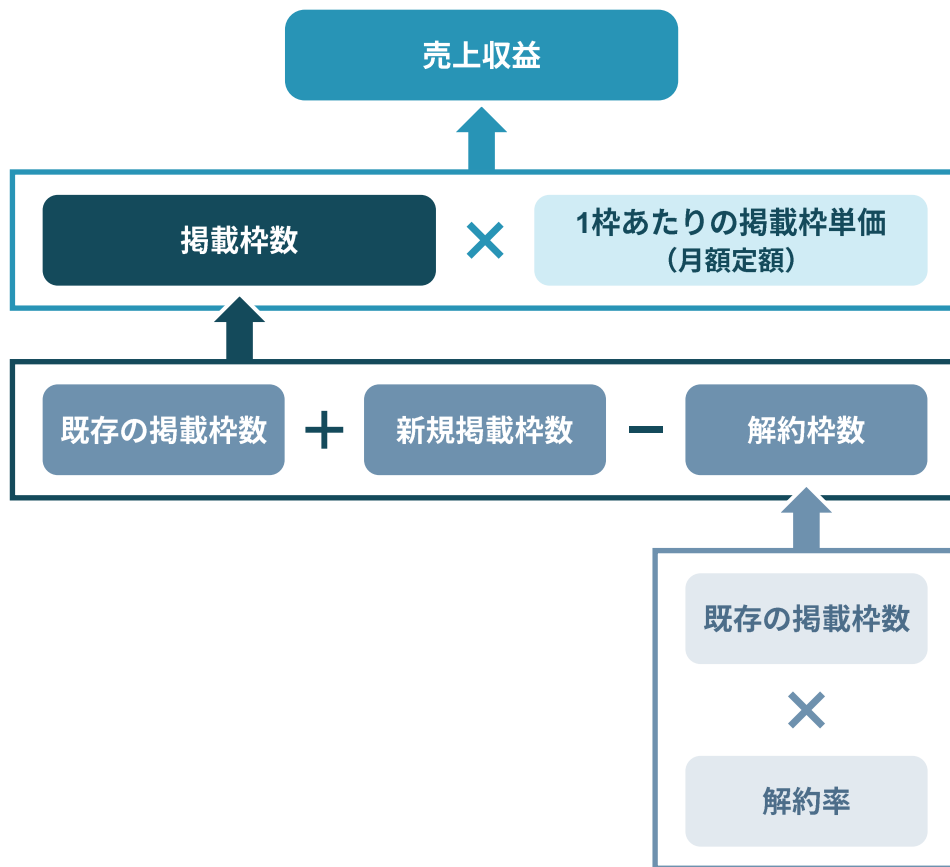
**4** **成長と安定** を実現する収支実績

※ これまで記載しておりました「分散の効いた事業ポートフォリオの独自性」については、祖業であるリーガルメディア事業についての強みとして記載しておりましたが、他事業の成長によりリーガルメディアの売上構成比ウェイトが減少してきたため、今回より記載を省略しております

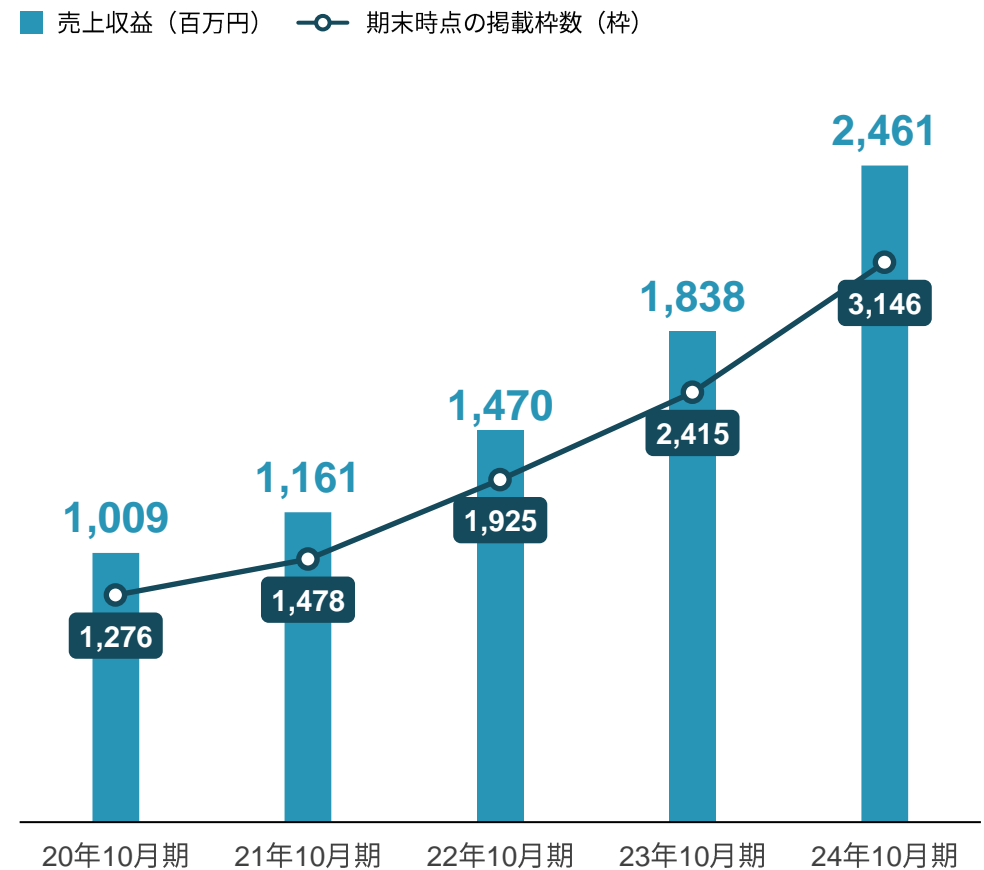
# 1 リーガルメディア（ストック収益事業）の安定性

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長いたします。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<sup>1</sup>（リーガルメディア）

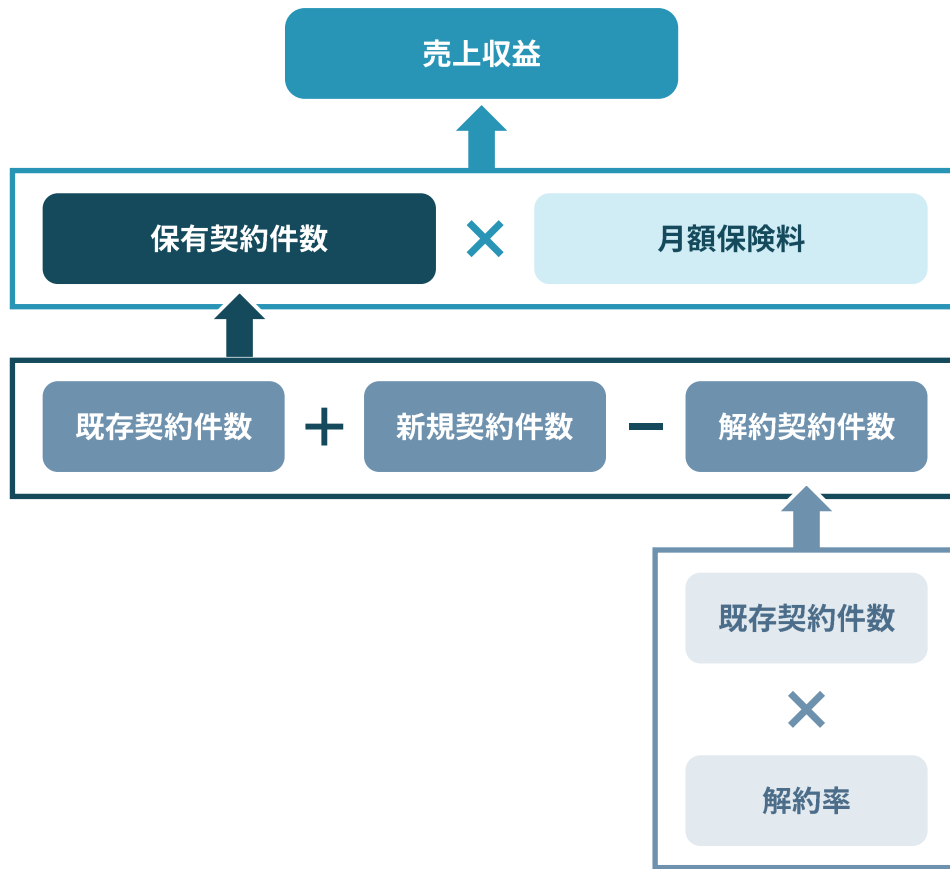


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

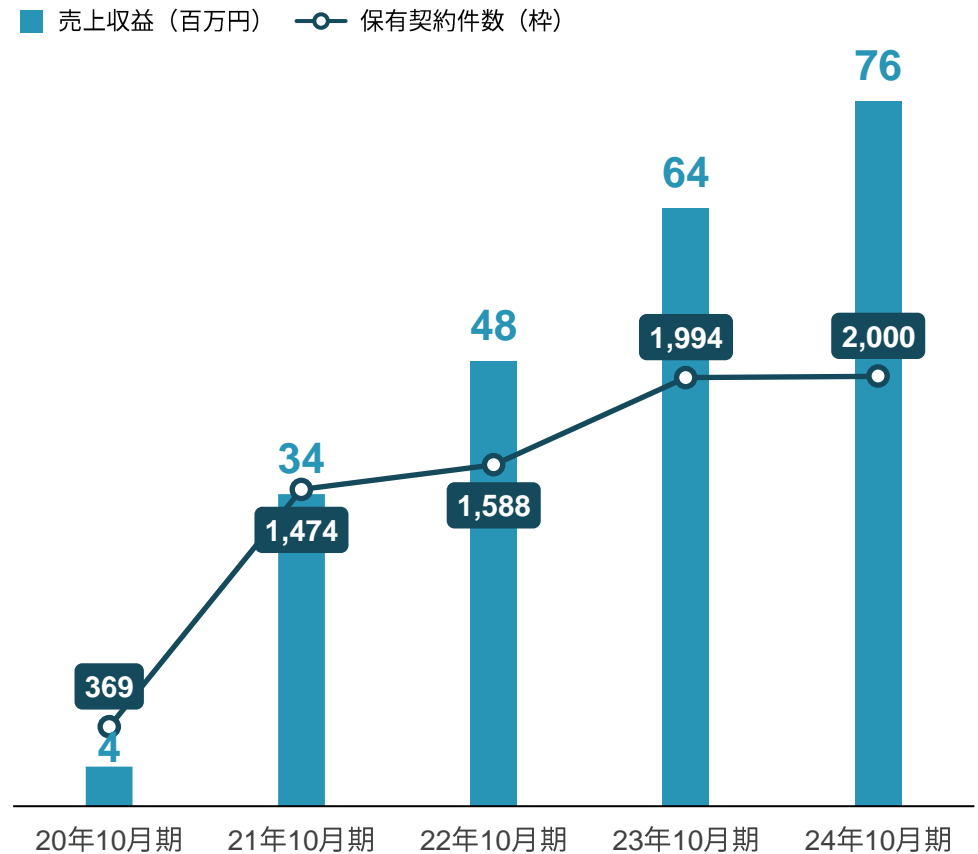
# 1 保険事業（ストック収益事業）の安定性

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。より大きな成長にむけて既存商品の販促投資は取りやめ、現在は新商品の開発に注力しています

## 収益モデル（保険事業）



## 売上収益／保有契約件数<sup>1</sup>（保険事業）

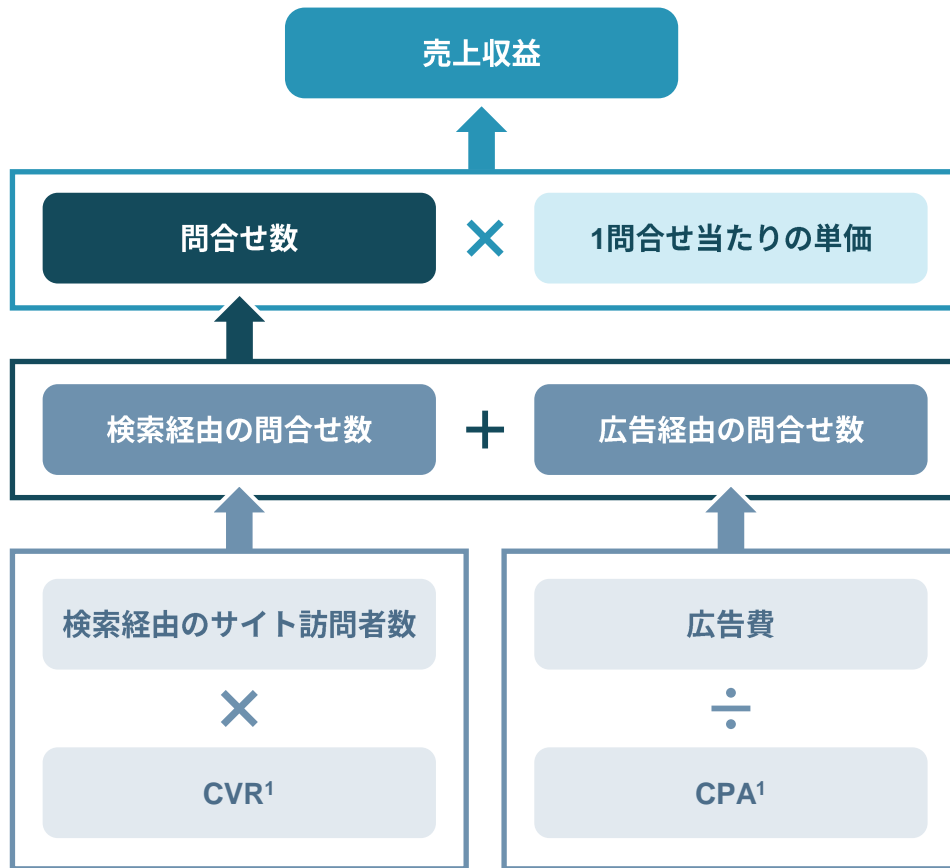


注：1 当社グループで保険事業を営む連結子会社の(株)アシロ少額短期保険の決算期は3月末となっておりますが、当社決算期に合わせて集計した数値を表示しております。なお、同社は、2020年4月より保険事業を開始しており、2020年10月期は4月～10月の数値となっております

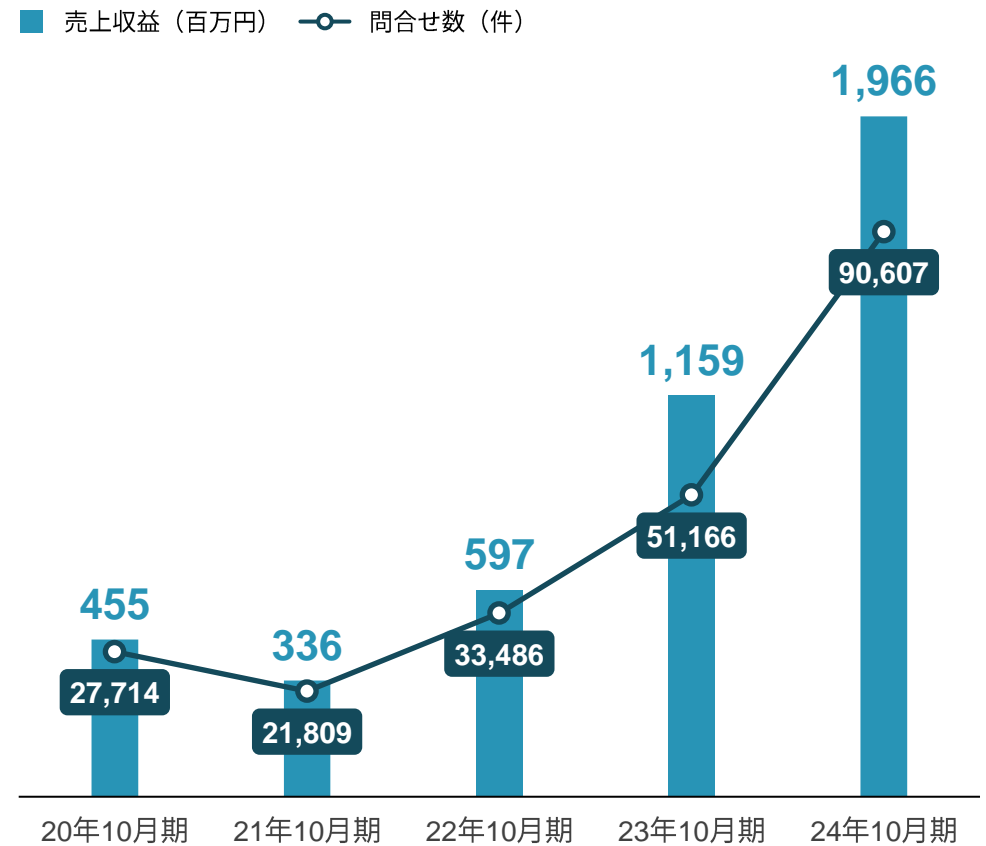
## 2 派生メディアの成長性

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。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していること等から、急速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<sup>2</sup>（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

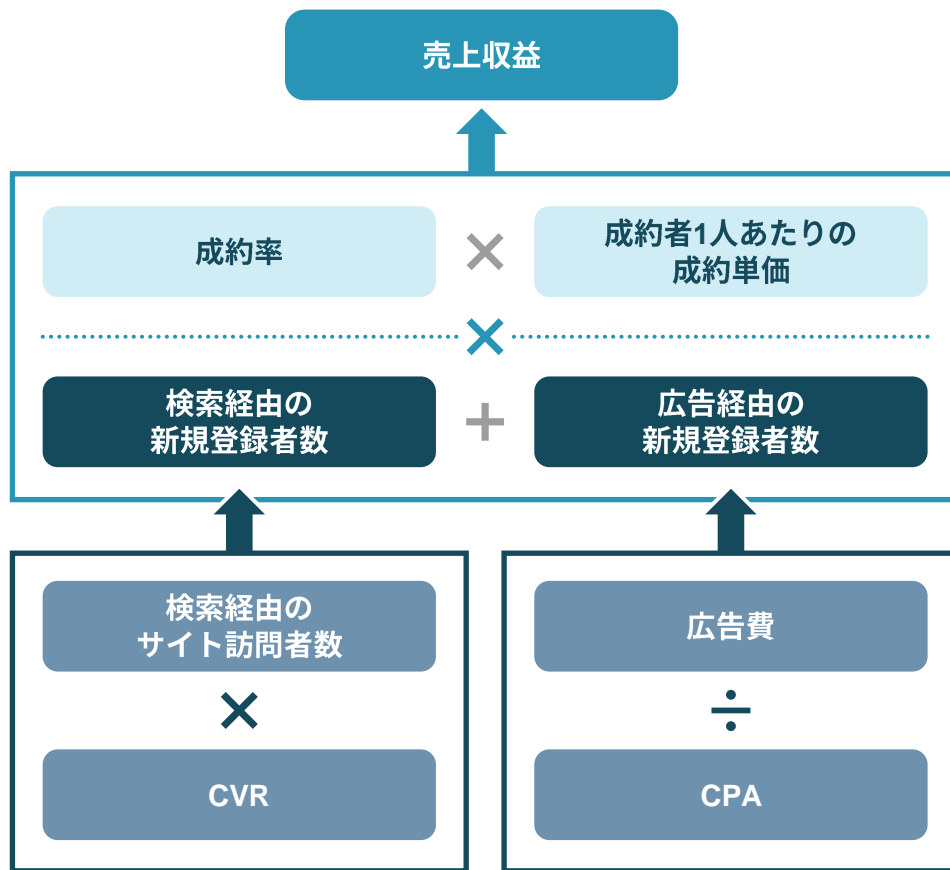
注：2 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です



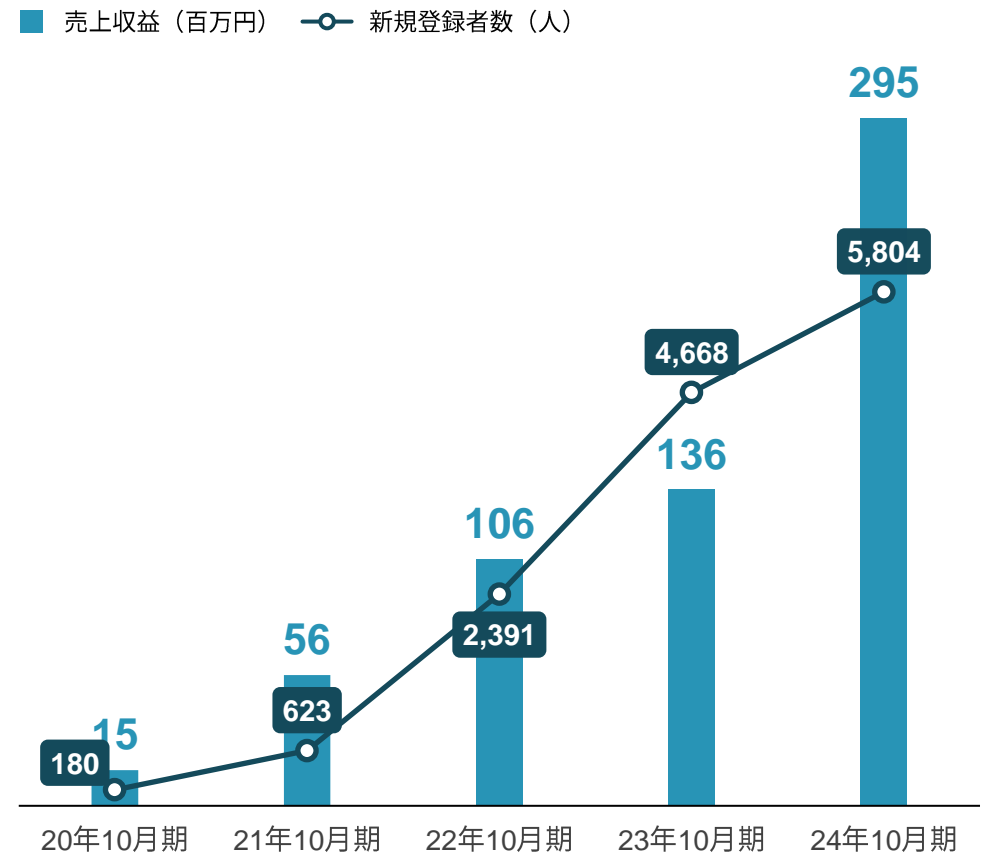
## 2 HR事業の成長性

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 (HR事業<sup>1</sup>)



### 売上収益／新規登録者数推移<sup>2</sup> (HR事業)

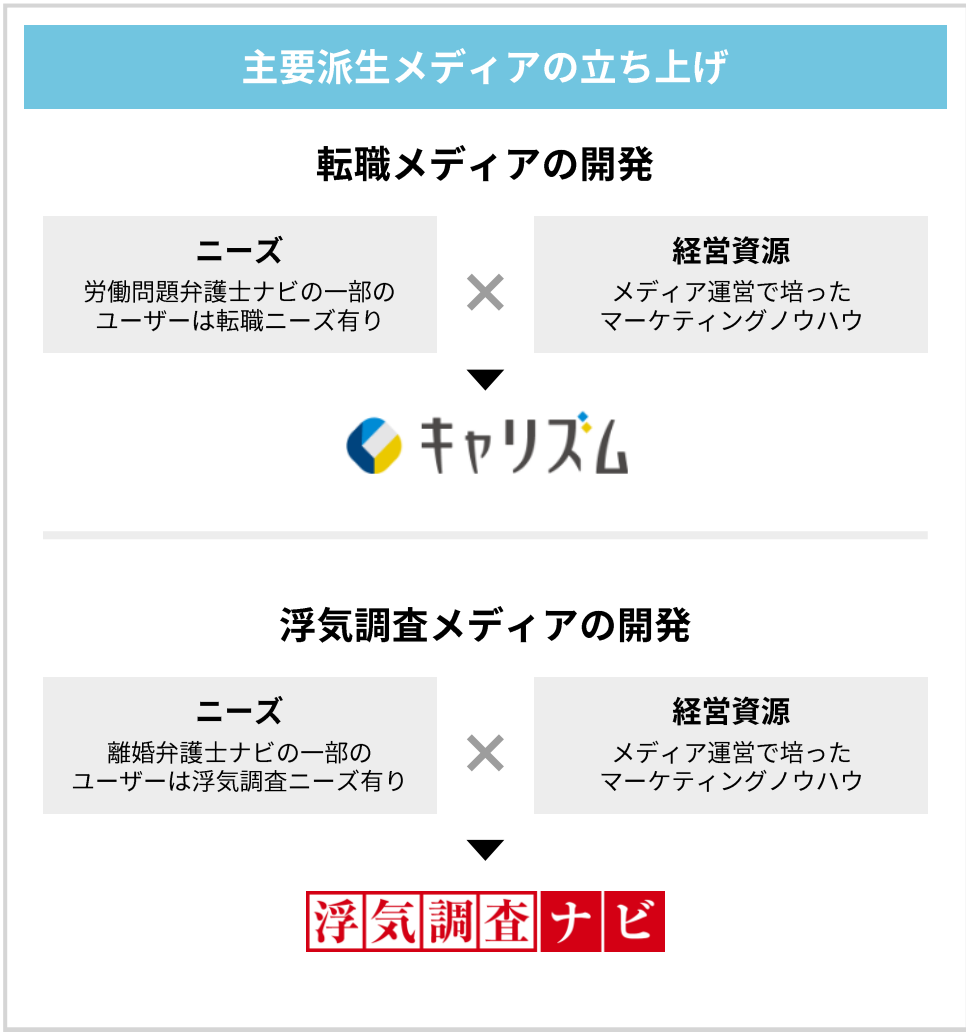


注：1 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、人材紹介事業の収益モデルを記載しております

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

### 3 マーケットイン型の事業開発実績

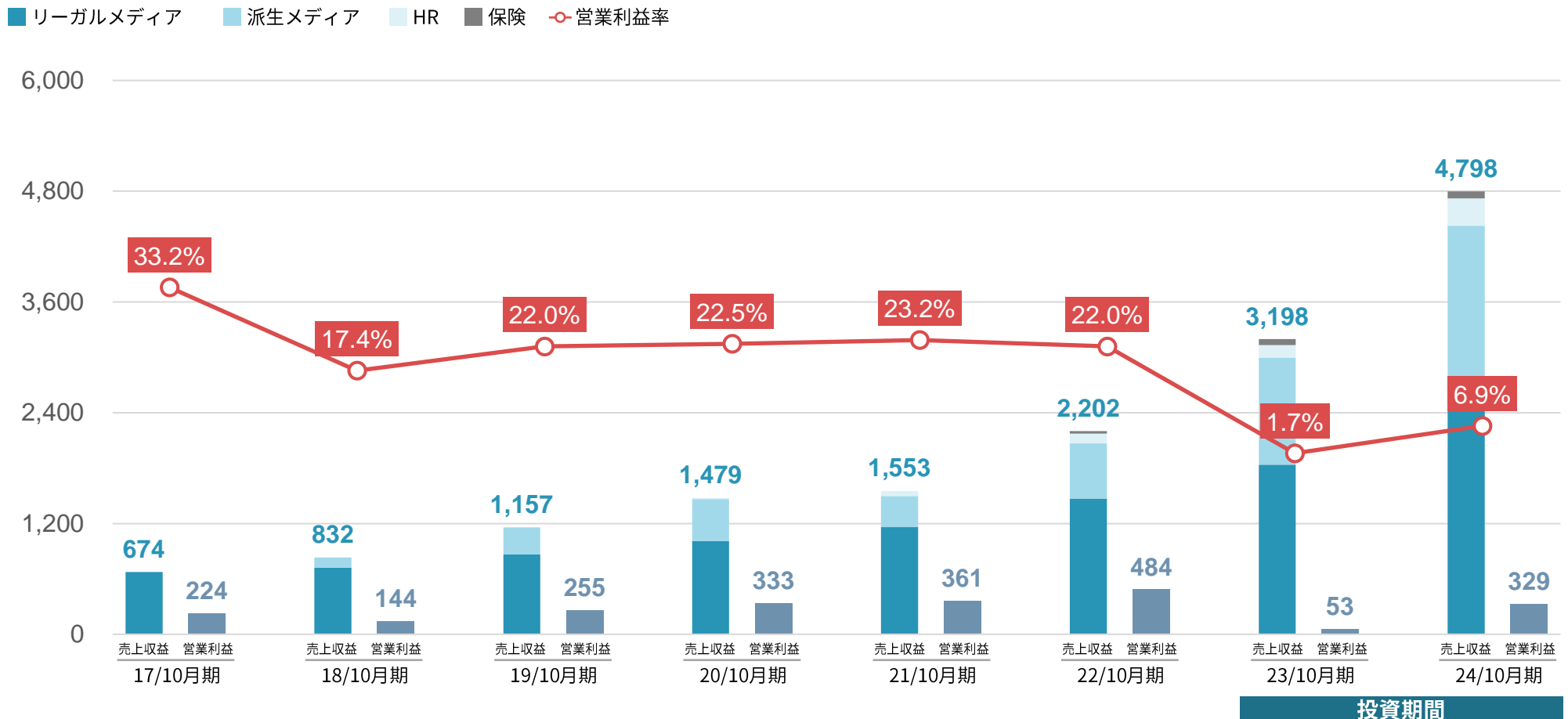
ユーザーや顧客のニーズのある分野に、経営資源を掛け合わせることで事業開発を行ってきており、これまでに派生メディアやリーガルHR事業を立ち上げるとともに弁護士費用保険の少額短期保険会社を買収して保険事業を開始する等、豊富な事業開発実績を有しております



# 4 成長と安定を実現する収支実績

23年10月期、24年10月期の投資期間を除けば基本的に20%以上の営業利益を安定して創出しております。また、安定した成長を継続し、リーガルメディア中心の売上収益からセールスマックスが図られ、成長と安定を両立しております

## 当社過年度業績<sup>1</sup>



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25年10月期計画 (23年10月期-25年10月期)

# 長期の経営目標

25年10月期は利益創出期として積極的な投資は抑制するものの、翌年以降も高水準の売上成長の継続を目指します。全事業が今後の成長を見込んでおりますが、リーガルメディアや保険事業のストックビジネスは当社の収益基盤を強固にすることに繋がり、新規事業やM&Aといった更なる成長のためのリスクテイクを支えてまいります

売上収益  
200億円

売上収益  
100億円

- 全事業が成長ドライバー
- 売上収益成長率最低25%の成長の継続
- さらなる加速を目指すM&Aへの挑戦

21年10月期 22年10月期 23年10月期 24年10月期 25年10月期 26年10月期 27年10月期 28年10月期 29年10月期 30年10月期



## 各事業の成長手段と位置付け

### 更なる高みを目指すための積極的な新規事業

- M&Aを中心とした積極的なチャレンジ

### アグレッシブな成長を押し上げる成果報酬モデル

- 新規メディアの積極的な創出と不断の改善による現メディアの拡大
- M&Aによる非連続的な成長

### 当社の事業基盤を支える安定したストックビジネス

- オーガニックによる安定的な成長
- 組織再編や日々の改善による利益率の維持、向上

M&A・新規事業

HR事業

派生メディア

保険

リーガルメディア

# 本中期経営計画における各事業の目標

本中計期間における事業状況を鑑み、目標をアップデート。全事業を成長ドライバーとし、各事業内部での新規事業創出も行うとともに、M&A・オーガニック問わずに既存事業にとらわれない事業創出も積極的に行います



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「2024 アフィリエイト市場の動向と展望」、矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望」、金融庁「ミニ保険の市場規模」

# 本中期経営計画において目指す方向性

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**

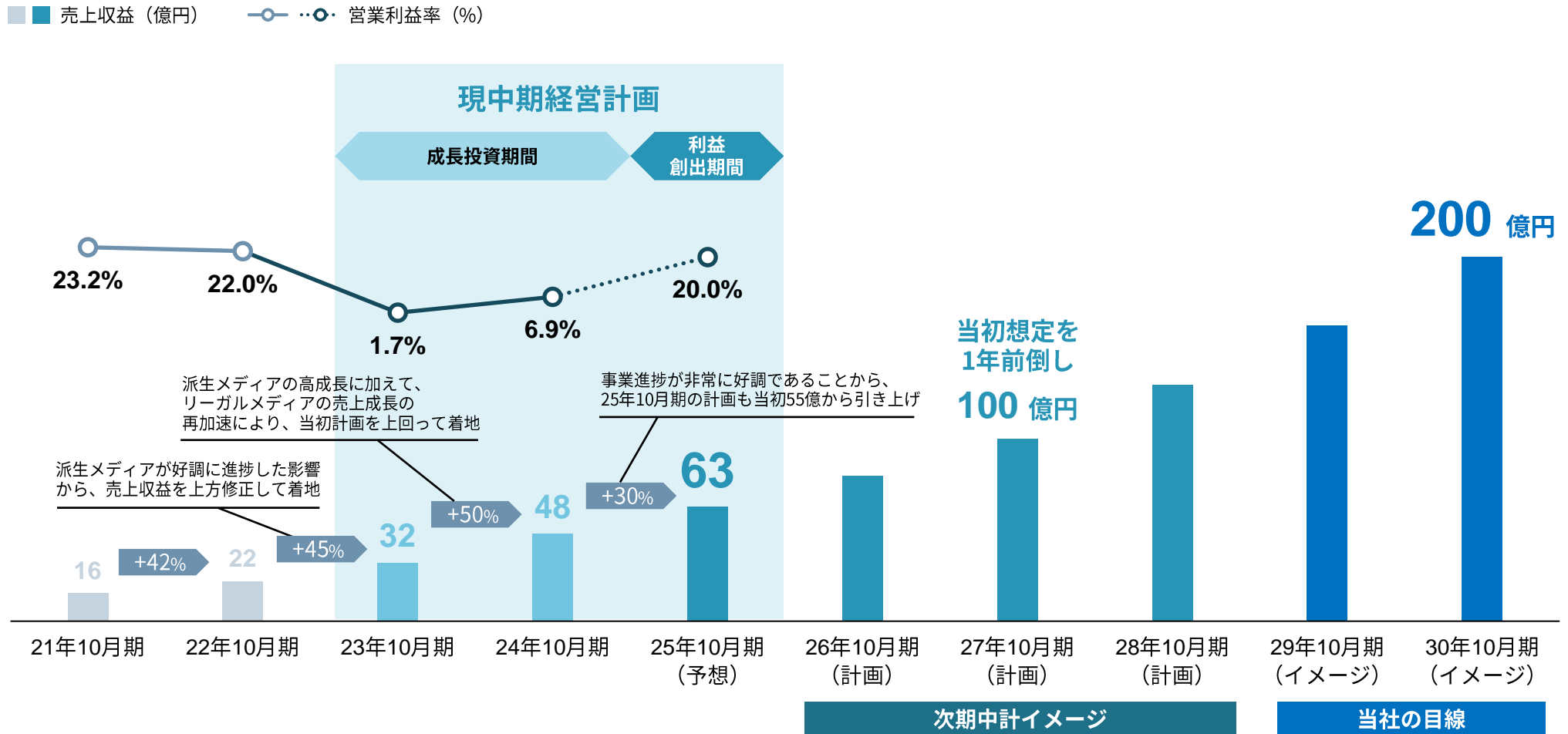


法律領域に  
専念する会社

# 本中期経営計画とその後の計数目標

本中計期間は2期連続で上方修正し、売上収益の拡大が非常に好調に進みました。これに伴い来期の売上収益予想も55億から62億へと引き上げ、当初から目指していた売上収益100億円超も28年10月期から1年前倒しでの達成を目指し、またその先の売上収益200億円の最短での達成を目指してまいります

## 売上収益・営業利益率<sup>1</sup>



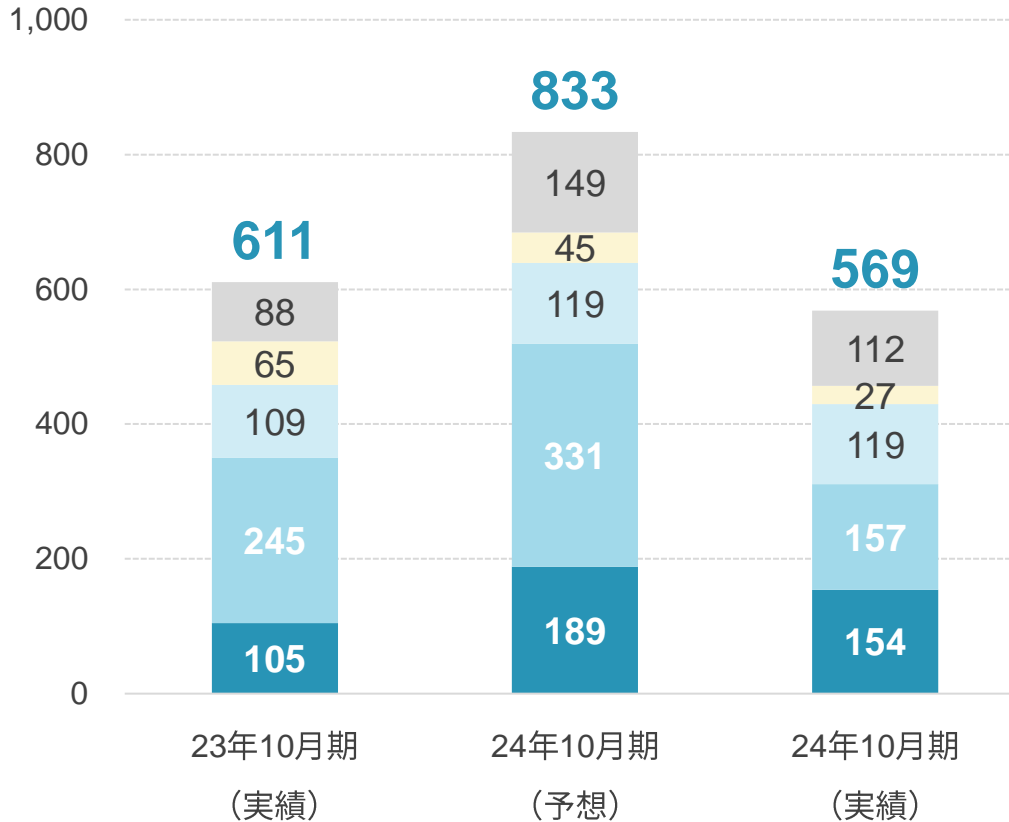


# 24年10月期 投資予定額と実績

24年10月期も23年10月期と同様投資期間と位置付けて投資を推進いたしました。計画外であった減損損失計上の影響を考慮したことや来期からの利益創出にむけて投資を段階的に抑制した結果、当初予想の枠内で着地いたしました。なお、費用項目別では広告費、事業別ではHR事業の投資額が特に予算比少額で着地しております

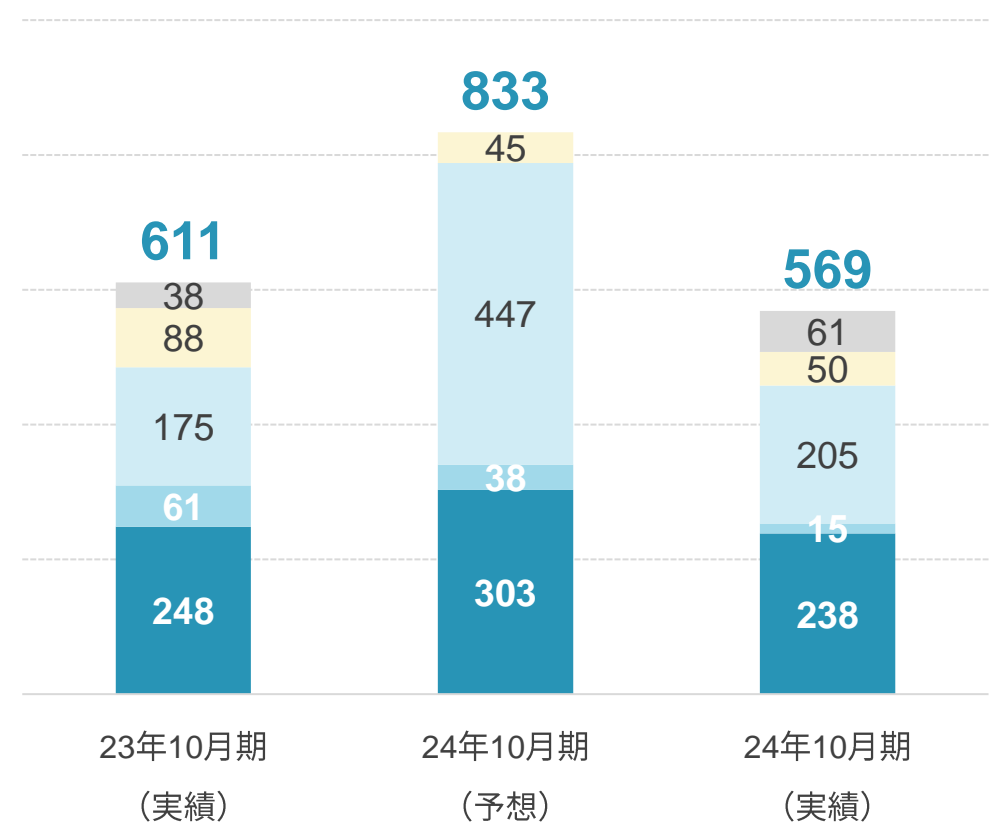
## 項目別投資予定額 (単位：百万円)

- 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 主要投資予定内容と実績

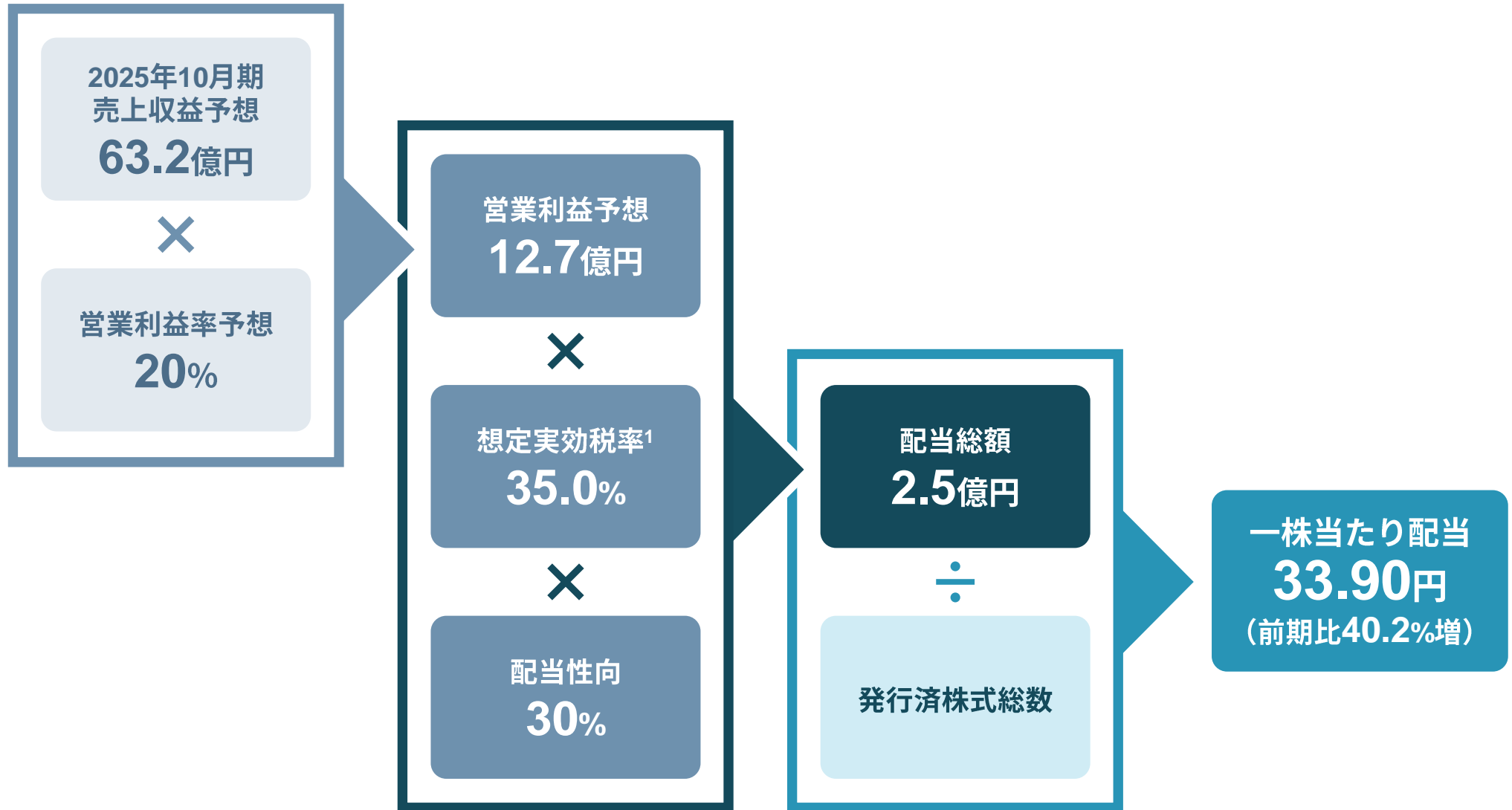
投資について、期初時点において主に予定していた事業別の内容と、実際に投資した主な実績は以下の通りとなっております

## 事業別 主要投資予定内容と実績

事業	主要投資予定内容	主要投資実績
リーガルメディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新規サービス開発に向けた、広告費や外注費への投資</li> <li>✓ 「ベンナビ」の認知向上に向けた、広告費への投資</li> <li>✓ 販促・顧客満足度向上に向けた、広告費や外注費への投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新規メディア開発のためのテストマーケティング等の広告費投資</li> <li>✓ サイト・記事作成やマーケティングコンサル等の外注費投資</li> </ul>
派生メディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サイト・記事作成やマーケティングコンサル等の外注費投資</li> </ul>
HR（人材紹介）	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 人員体制の強化に向けた、人件費や採用費への投資</li> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 体制強化のための人件費投資</li> <li>✓ 認知向上等にむけた広告費投資</li> </ul>
HR（人材派遣）	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 派遣人材の獲得に向けた、採用費への投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 派遣事業拡大にむけた採用費投資</li> </ul>
保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新商品開発投資</li> </ul>

# 25年10月期 配当予想額

23年10月期、24年10月期は投資期間であることから投資しなかった想定での営業利益（想定営業利益率20%）から算出した配当としておりましたが、今期は利益創出期ということで、営業利益予想である12.7億円をベースに株主還元方針で掲げている30%の配当性向から算出。24年10月期に続き、連続での増配を目指しています



注：1 想定実効税率である為、計算上は想定営業利益12.7億円×想定実効税率(100%-35.0%)×配当性向30%を乗じ、配当総額2.5億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。
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、メディア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。

なお、これまでリスクとして記載しておりました「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大」につきましては、現状の感染状況や経済状況からリスクとして記載を省略いたしました。

# 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。