



22年10月期(FY2022)

# 1Q決算説明資料

2022年3月16日  
株式会社アシロ



# 目次

## Section 01 企業概要

## Section 02 決算概要

## Section 03 事業ハイライト

## Section 04 リーガルメディアにおける ブランド名策定のお知らせ

## Section 05 Appendix

Section

# 企業概要

# 事業内容

法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を営んでおります。デジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、法律・弁護士情報を提供するリーガルメディアサイトの運営を主要事業としております

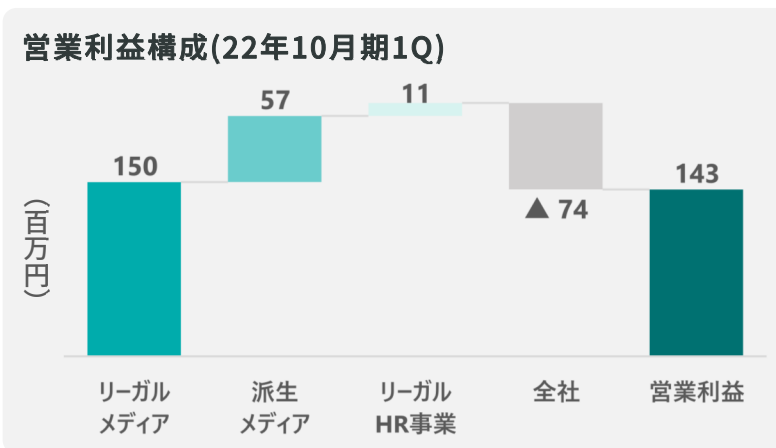
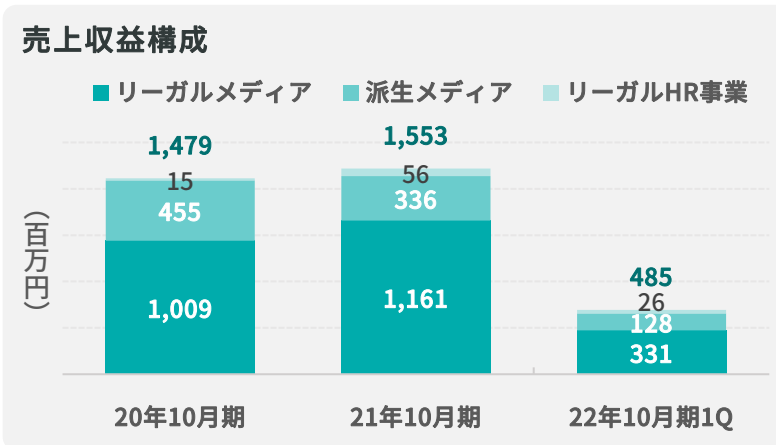
## 事業分類

|              |   |
|--------------|---|
| リーガルメディア関連事業 | <b>リーガルメディア</b>   |
|              | <p>事業内容 法律事件分野ごとの特化型サイト「弁護士ナビ」シリーズ9サイトや総合型サイト「あなたの弁護士」等を運営</p> <p>主要顧客 法律事務所</p> <p>主要サイト <b>離婚弁護士ナビ</b> <b>相続弁護士ナビ</b> <b>刑事事件弁護士ナビ</b><br/> <b>IT弁護士ナビ</b> <b>労働問題弁護士ナビ</b> <b>債務整理ナビ</b><br/> <b>交通事故弁護士ナビ</b> <b>債権回収弁護士ナビ</b> <b>企業法務弁護士ナビ</b><br/> <b>あなたの弁護士</b></p> |
|              | <b>派生メディア</b>   |
|              | <p>事業内容 転職メディア「キャリアズム」<br/>探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」等を運営</p> <p>主要顧客 人材紹介会社、探偵事務所</p> <p>主要サイト <b>キャリアズム</b> <b>浮気調査ナビ</b> <b>人探しの窓口</b></p>   |

## リーガルHR事業

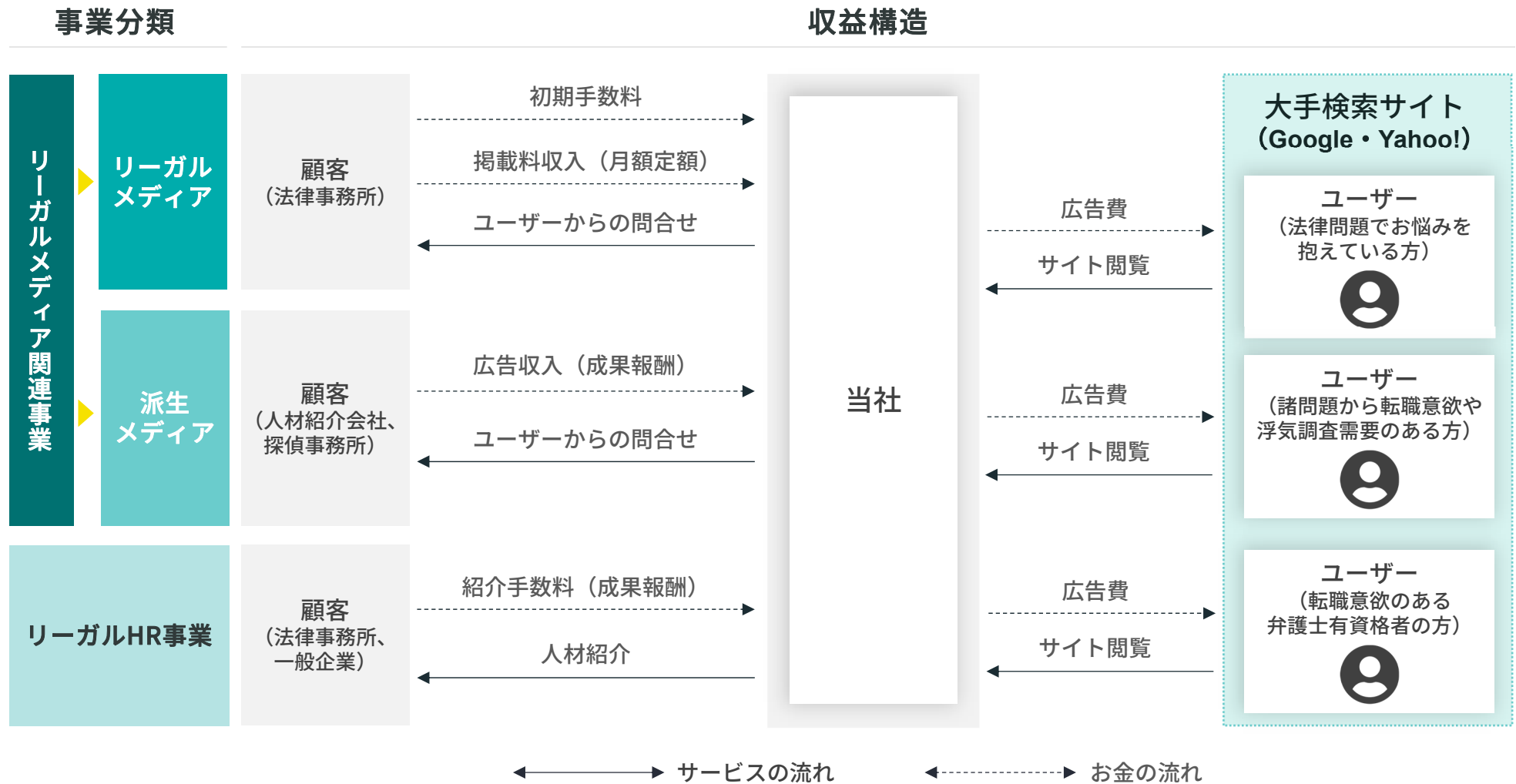
事業内容 弁護士有資格者向けの人材紹介事業  
 主要顧客 法律事務所、一般企業  
 主要サイト **NO/LIMIT** **XEXE**

## 事業構成



# ビジネスモデル

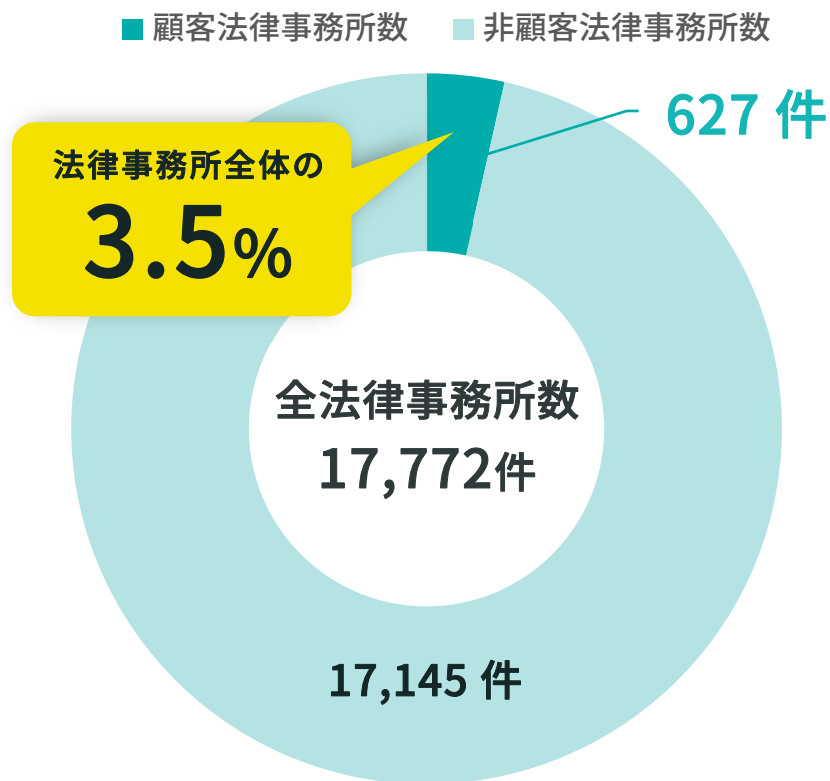
リーガルメディアの収益は主に月額定額の掲載料収入であり、ストックで売上収益が増加するビジネスモデルとなっております。また、派生メディア・リーガルHR事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



# 当社顧客基盤及び市場のポテンシャル<sup>1</sup>

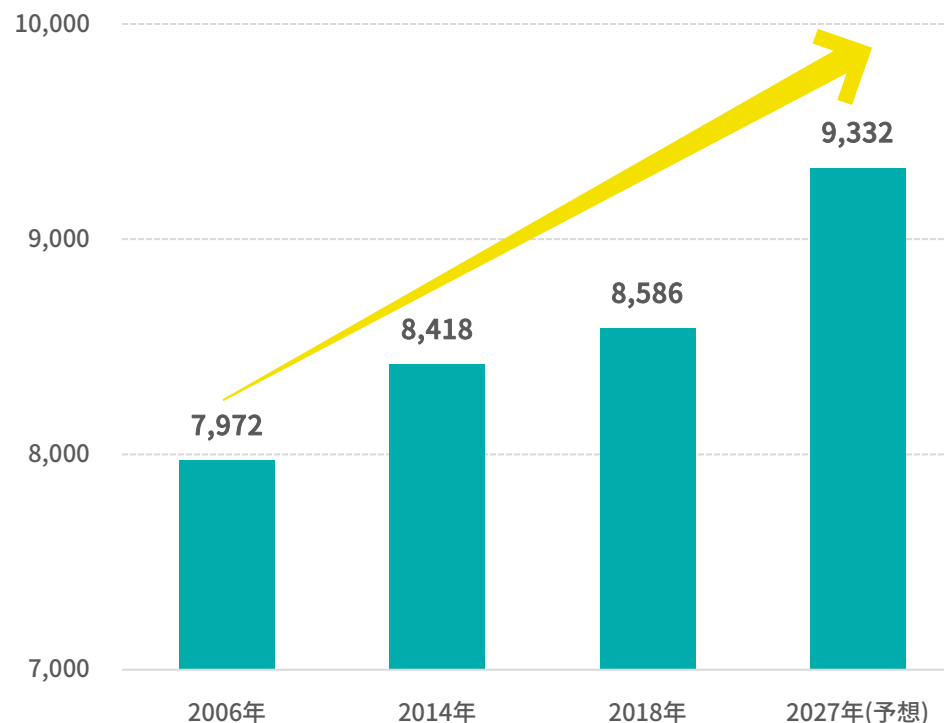
当社は約630件の顧客を有しておりますが、法律事務所数全体の未だ3.5%であり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

## 当社顧客基盤<sup>2</sup>



## 弁護士報酬の市場規模推計<sup>3</sup>

左軸：弁護士報酬市場規模（単位：億円）



注：1 2022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、2022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2021年版」における法律事務所数を記載しております

3 2006年から2018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、2027年の市場規模及び平均収入は、2006年から2018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、2027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2018年版」「弁護士白書2021年版」

Section

# 決算概要

# 22年10月期 1Q(21年11月-22年1月)決算サマリー

## FY2022 1Q 業績

3事業がいずれも前年同期比大きく成長し、全体としては4割近い増収を達成。  
営業利益も3事業全てで増加し、四半期ベースで過去最高の売上収益と営業利益を記録

売上収益：485百万円 (YoY 38.6%増)  
営業利益：143百万円 (YoY 65.9%増)

## リーガル メディア

掲載枠数及びストック収益の増加により引き続き堅調に成長

売上収益：331百万円 (YoY 23.1%増)  
営業利益：150百万円 (YoY 12.0%増)

## 派生 メディア

転職市場の回復により、コロナ禍の悪影響を受けた前期1Q比大幅な増収増益を達成

売上収益：128百万円 (YoY 84.4%増)  
営業利益：57百万円 (YoY 381.9%増)

## リーガル HR

事業開始3期目であることから母数は小さいものの、大幅な増収となり損益も黒字化

売上収益：26百万円 (YoY 124.5%増)  
営業利益：11百万円 (YoY 13百万円の改善)

## 全社

主に外注費用が前期比増加（株主総会や決算関連等の外注費用が相場により増加）

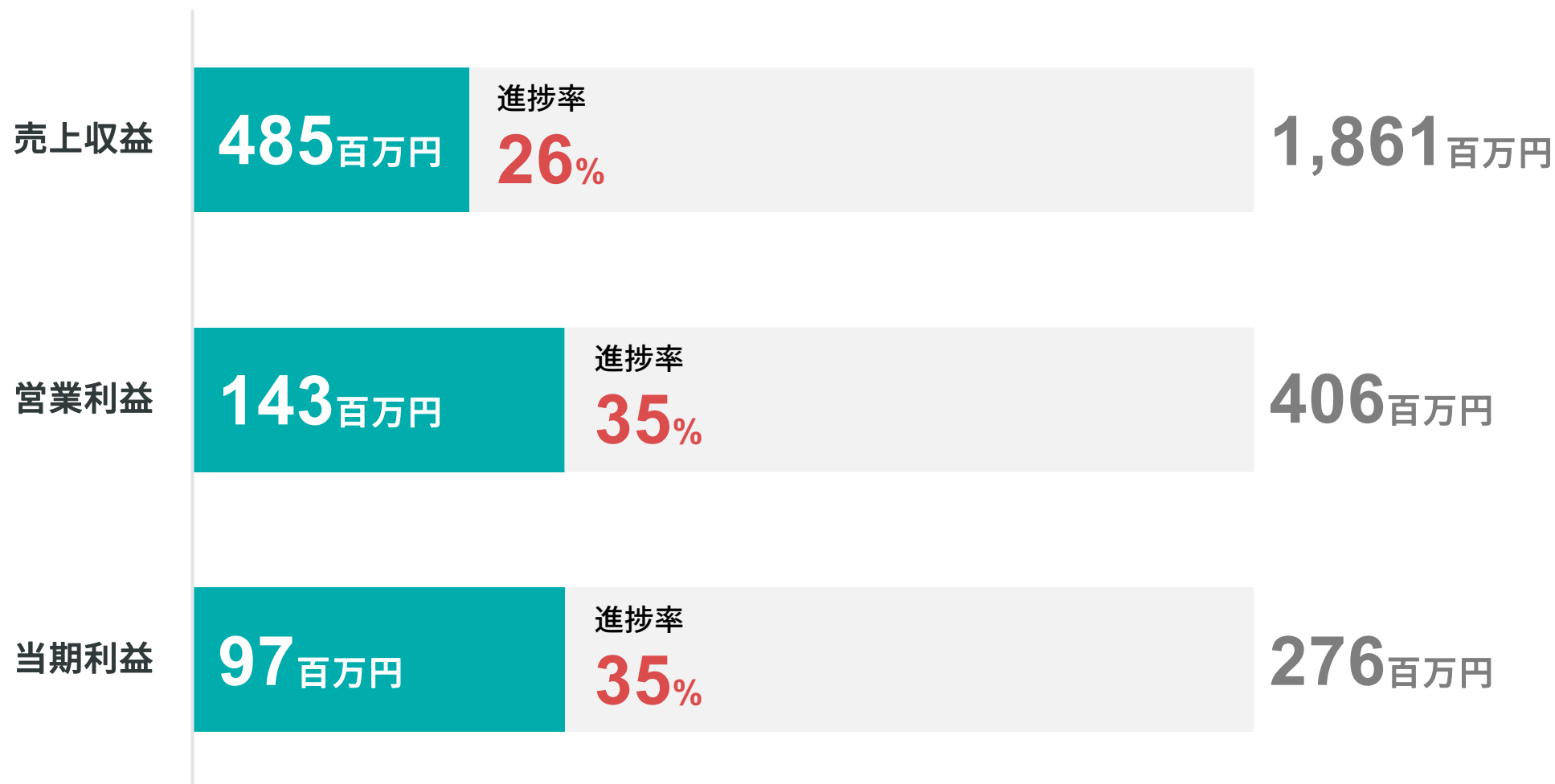
営業利益：▲74百万円 (YoY 18百万円の悪化)



# 22年10月期 1Q予算進捗

1Q実績は売上収益・営業利益・当期利益のいずれも予算を上回って推移しており、通期予算に対しても好調な進捗となっております

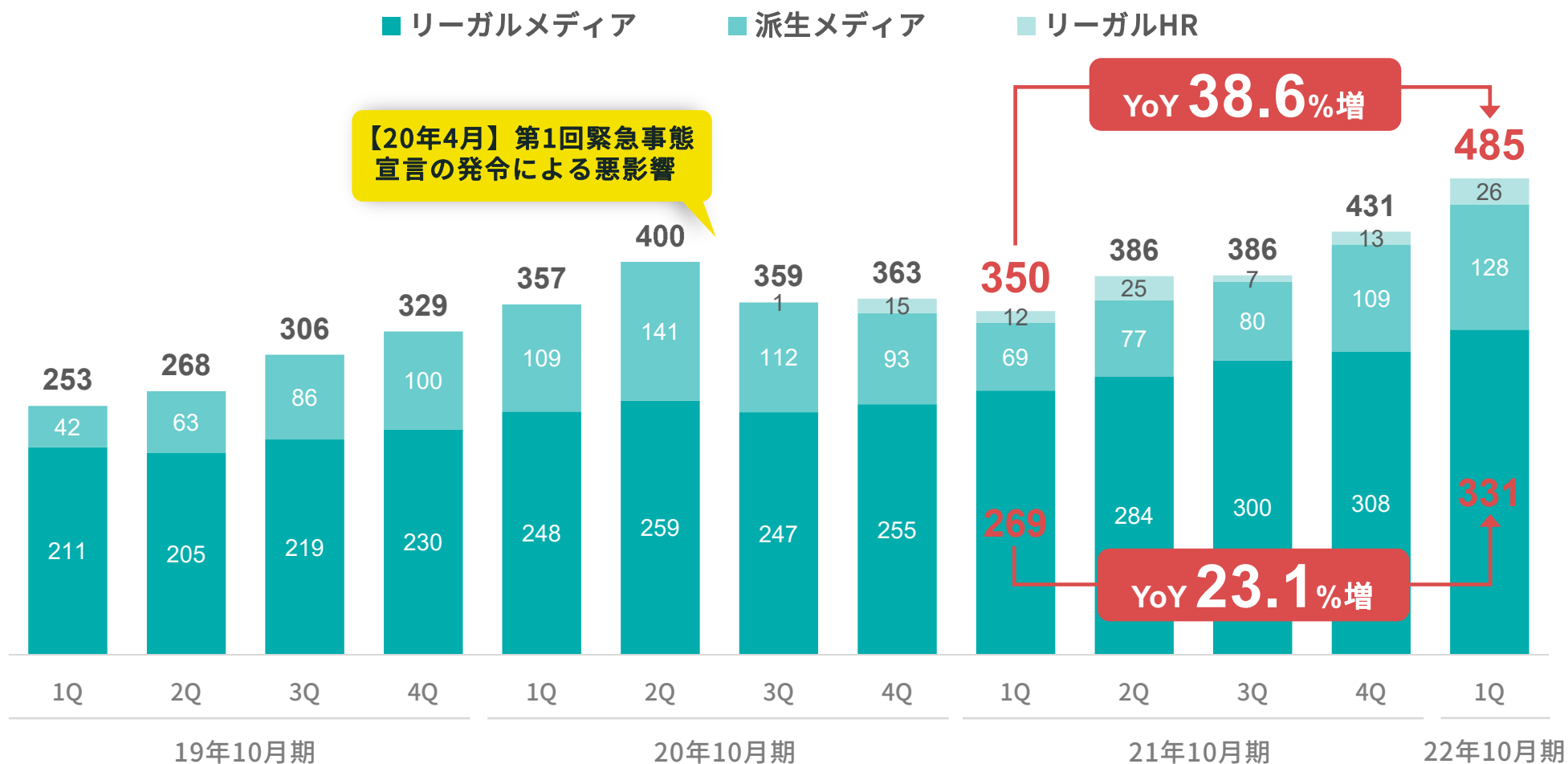
## 1Q実績と通期予算進捗率



# 事業別売上収益(四半期推移)

リーガルメディアでのストック収益の積み上がりと派生メディア等の成長により、2四半期連続で過去最高の四半期売上を更新し、前期までのコロナ禍からの回復フェーズを経て大幅な成長を継続しております

事業別売上収益 (単位：百万円)

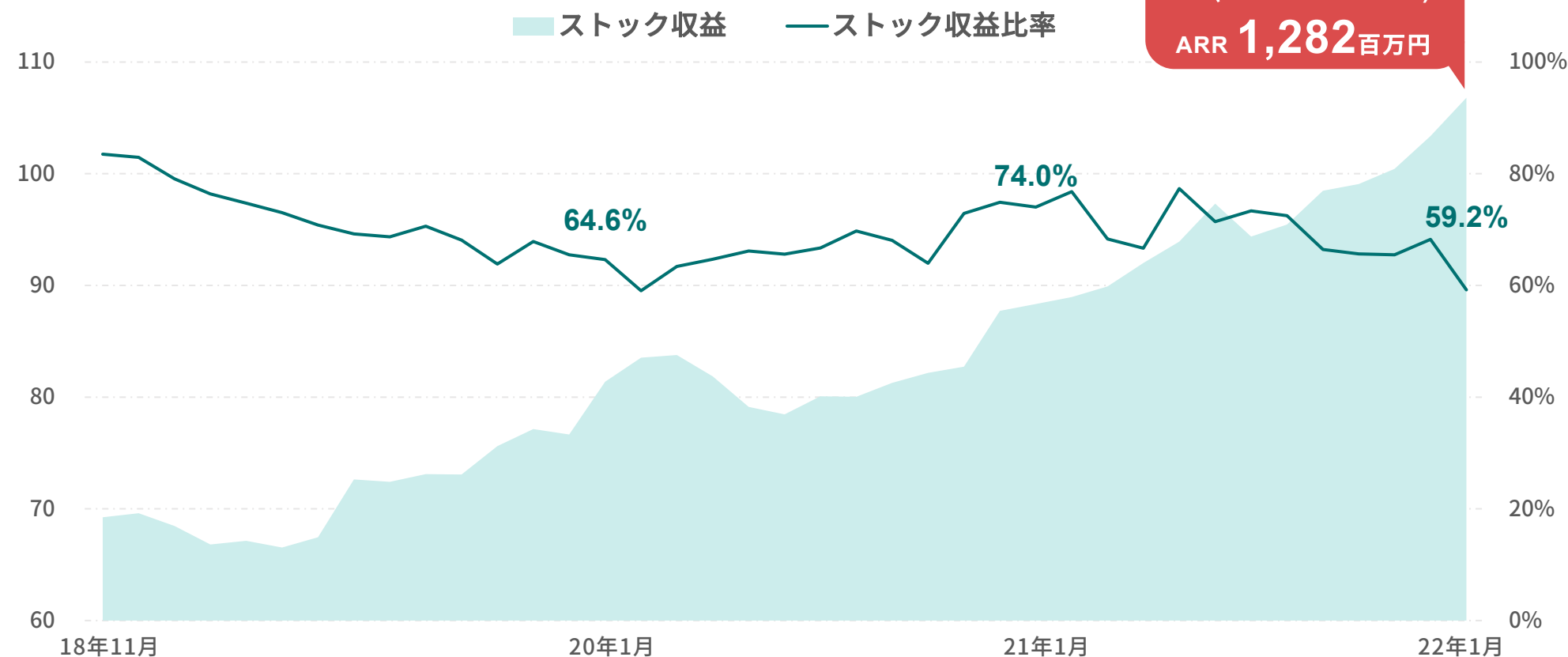


# ストック収益<sup>1</sup>／ストック収益比率<sup>2</sup>(月次推移)

22年1月単月のストック収益（リーガルメディアの月額定額の掲載料収入）のMRRはYoY20.9%増となり、1億円を突破しました。ストック収益は全体の売上収益の約6割を占めており、安定的な収益構造となっております

## ストック収益／ストック収益比率

左軸：ストック収益（単位：百万円）／右軸：ストック収益比率（単位：%）



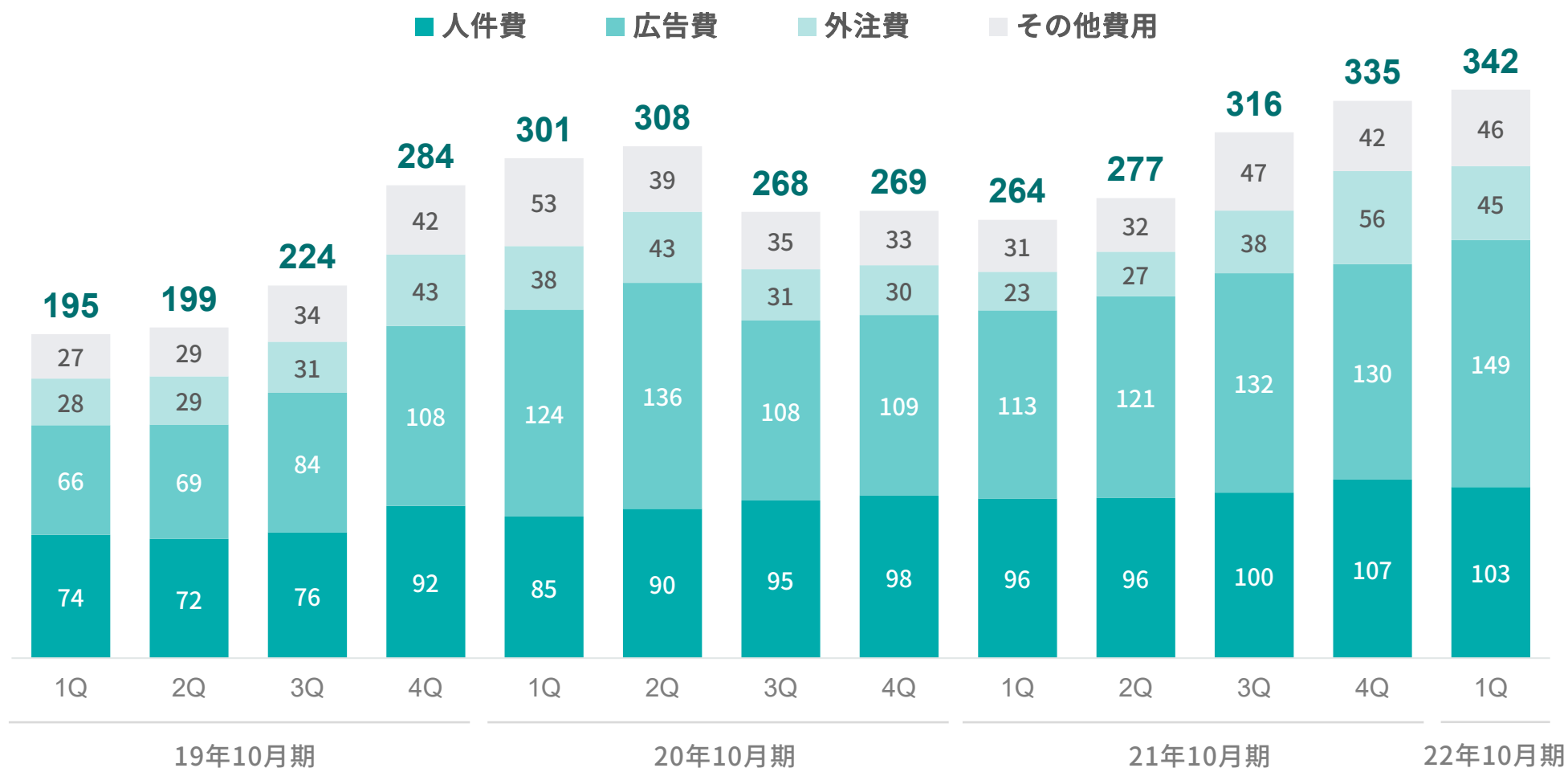
注：1 ストック収益は、解約時点まで月額定額で発生する収益を定義しており、リーガルメディアの掲載料収入をストック収益として集計しております

注：2 ストック収益比率は、全体の売上収益に占める、ストック収益の比率を指しております

# コスト構造(四半期推移)

売上成長の為の広告費の増加により、費用総額はQoQで若干増加いたしました。なお、広告費を除く費用はQoQで減少しております（前期4Qに発生していた一過性の外注費が減少したことが要因となります）

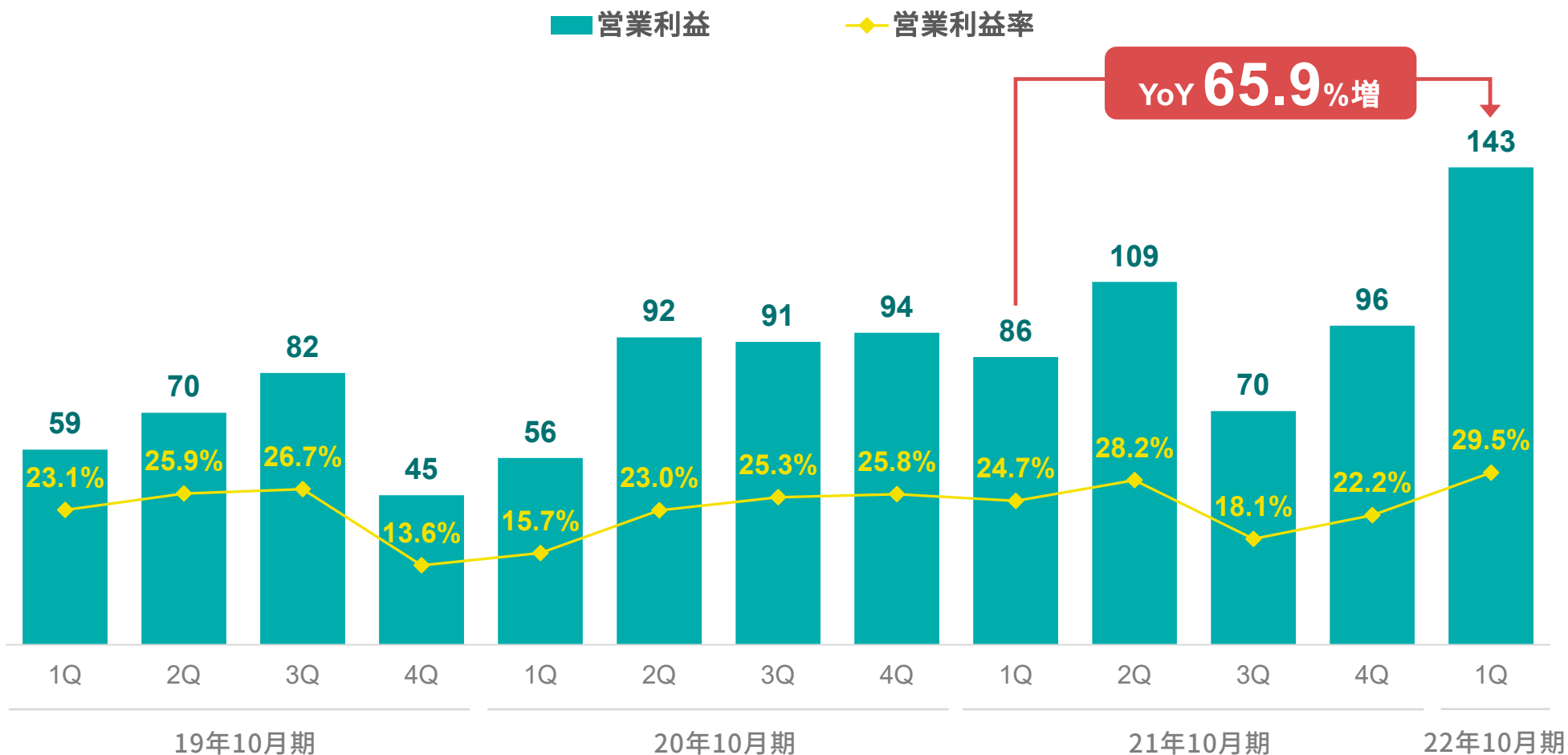
コスト構造（単位：百万円）



# 営業利益(四半期推移)

今期1Qは過去最高の四半期利益を達成し、YoY65.9%増、QoQ49.7%増といずれも大きく増加いたしました。売上収益の成長に対して、費用は小幅の増加に留まった結果、営業利益率も大きく改善いたしました

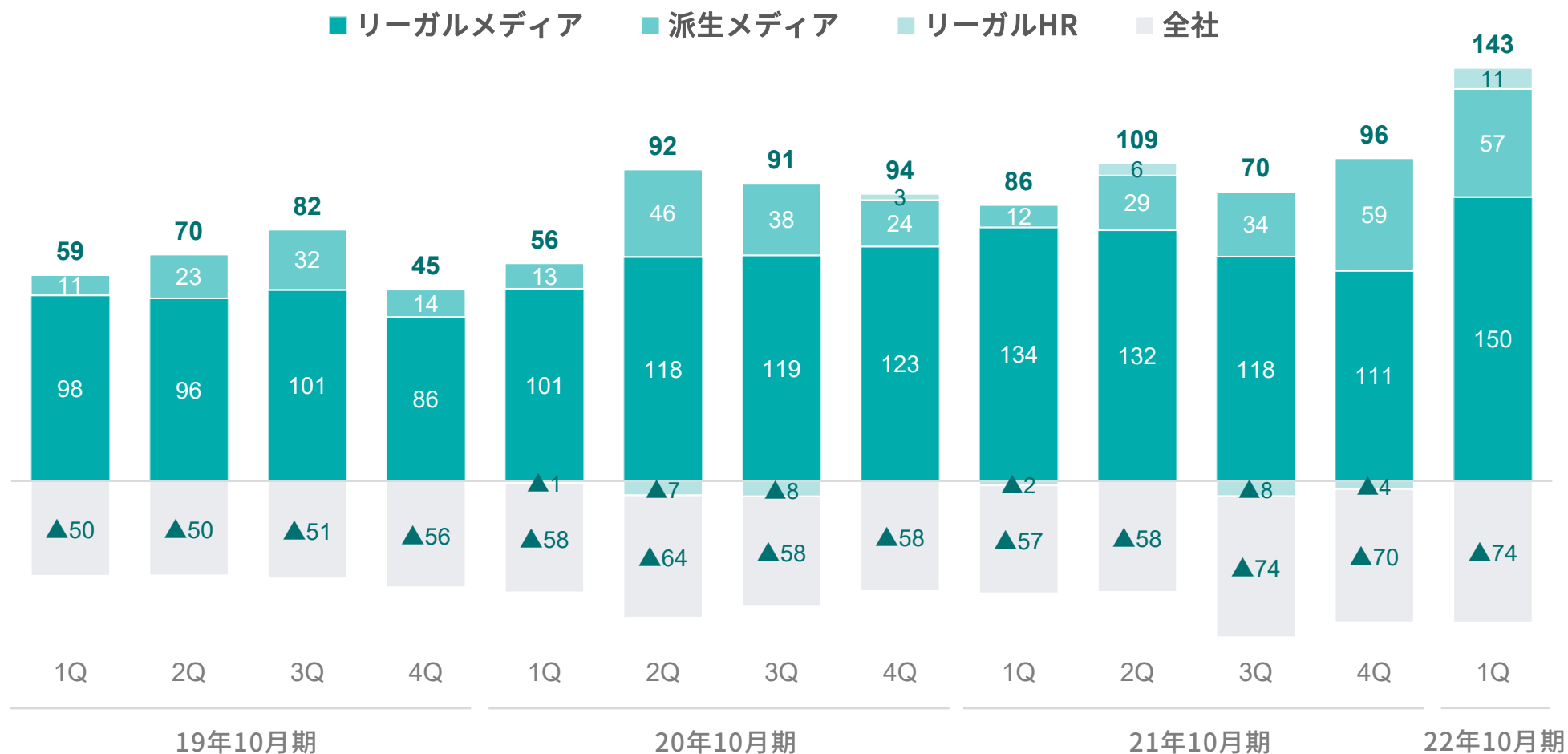
営業利益 (単位：百万円)



# 事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアは一過性の外注費が減少した結果、過去最高の四半期利益となりました。また、派生メディアの営業利益はYoY381.9%増と大幅に増加し、リーガルHRも過去最高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)



Section

# 事業ハイライト

# 22年10月期 1Q事業ハイライト

## リーガルメディア

- 新規獲得が順調に進捗したことなどから、掲載枠数はYoY20.0%増、顧客数はYoY22.0%増と引き続き安定的に成長
- 認知度引き上げに向けた、ブランディングの内容を決定

## 派生メディア

- 前期1Qはコロナ禍の悪影響を強く受けていた期間であったのに対して、今期1Qは経済正常化の流れを受けて前年同期比約1.8倍にKPIが改善
- 今期中の、派生分野での新規事業展開に向けて準備を進行

## リーガルHR

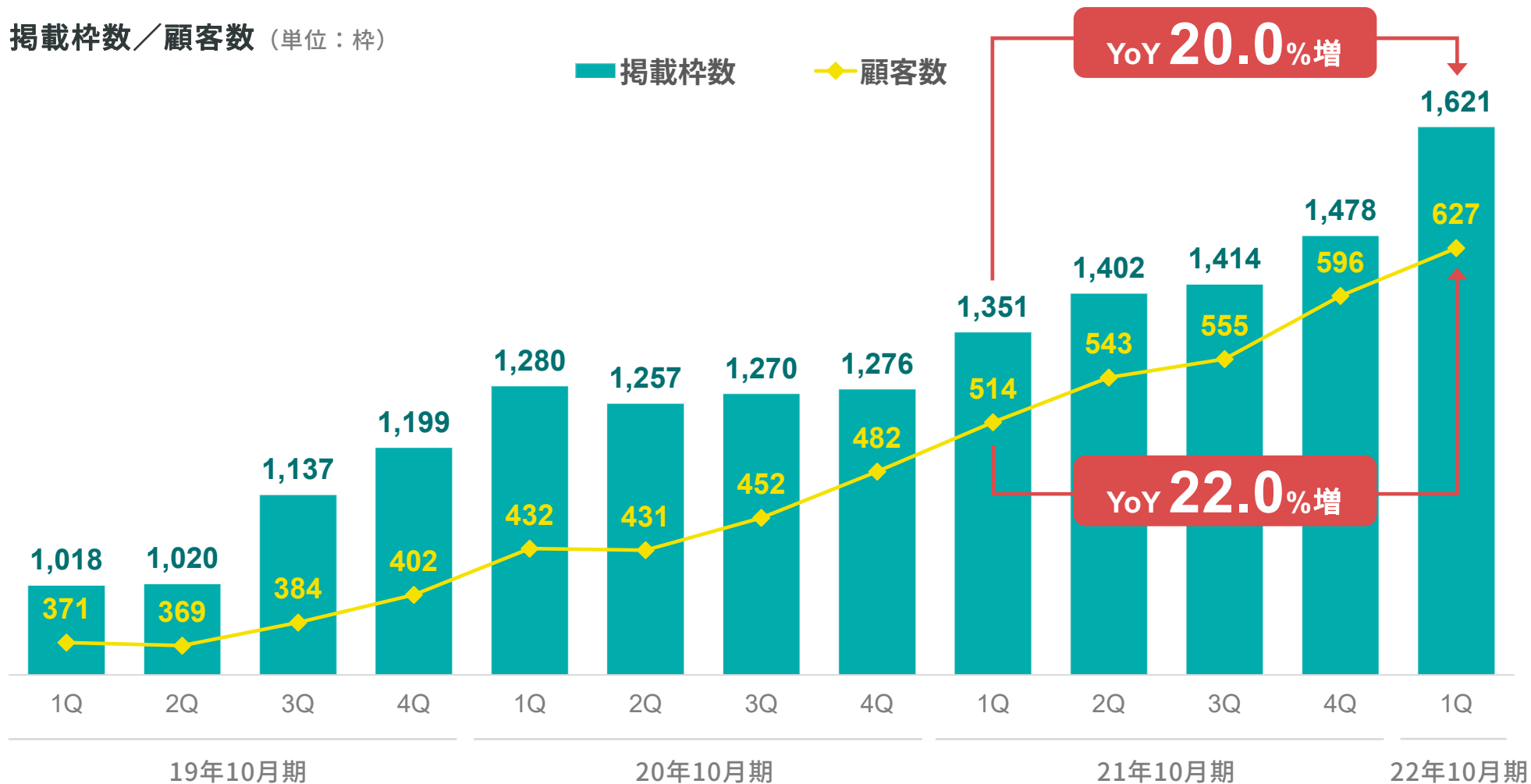
- 人材紹介サービスへの新規登録者数は前年同期比約1.5倍近くに増加し、引き続き大幅に成長
- 公認会計士など他のバックオフィス系職種の求職者獲得に向けた準備を進行



# 【リーガルメディア】掲載枠数／顧客数<sup>1</sup>

22年1月末時点の掲載枠数は1,621枠、顧客数は627件となり、それぞれYoY20%以上増加いたしました。  
なお、解約率は掲載枠数増減の一構成要素であり重要性が低いことから、今期より開示を省略しております

掲載枠数／顧客数（単位：枠）

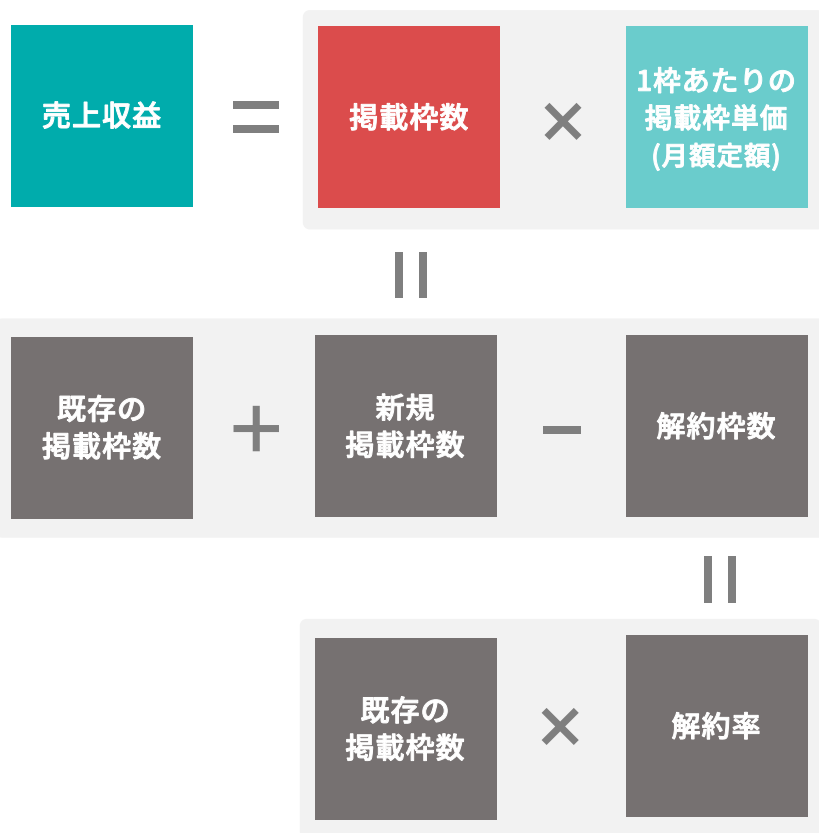


注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

# (参考) リーガルメディアの収益モデル

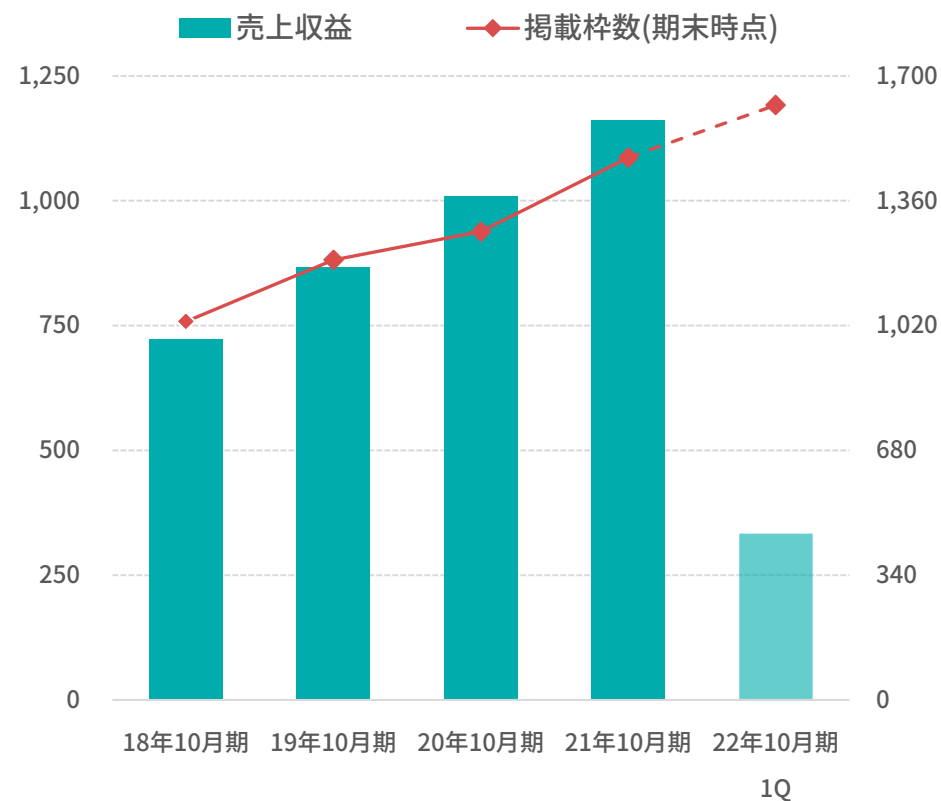
リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸長いたします。掲載枠数はコロナ禍の中でも堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

## 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)

左軸：売上収益 (単位：百万円) / 右軸：掲載枠数 (単位：枠)

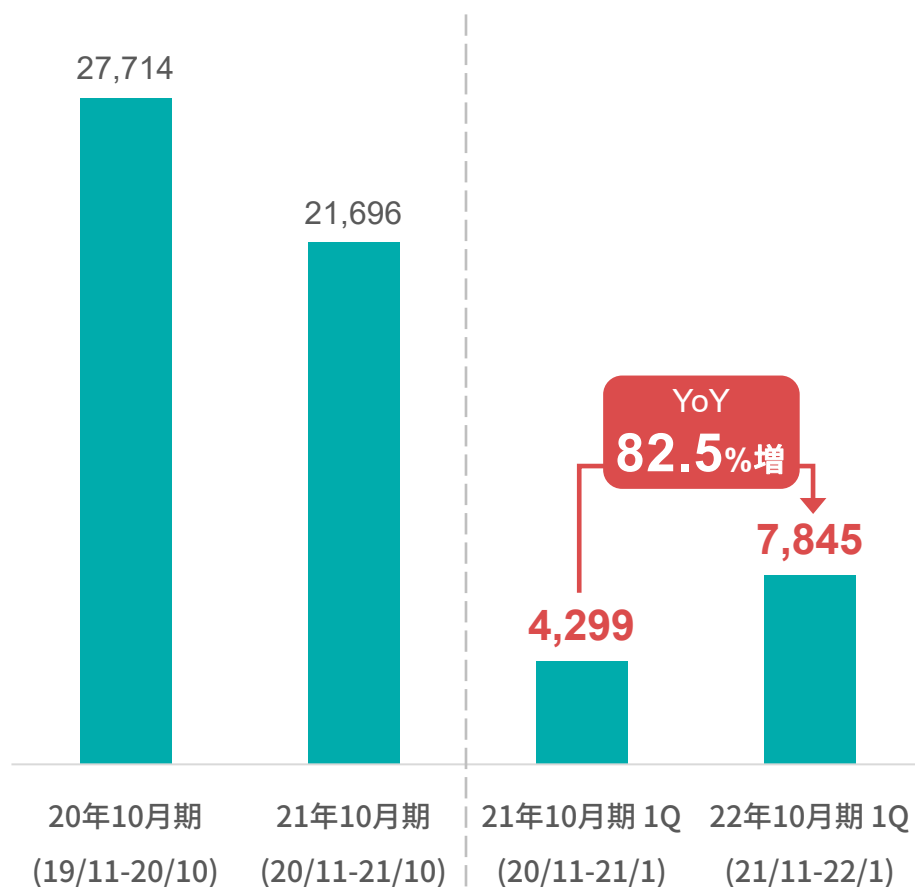


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。  
 なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

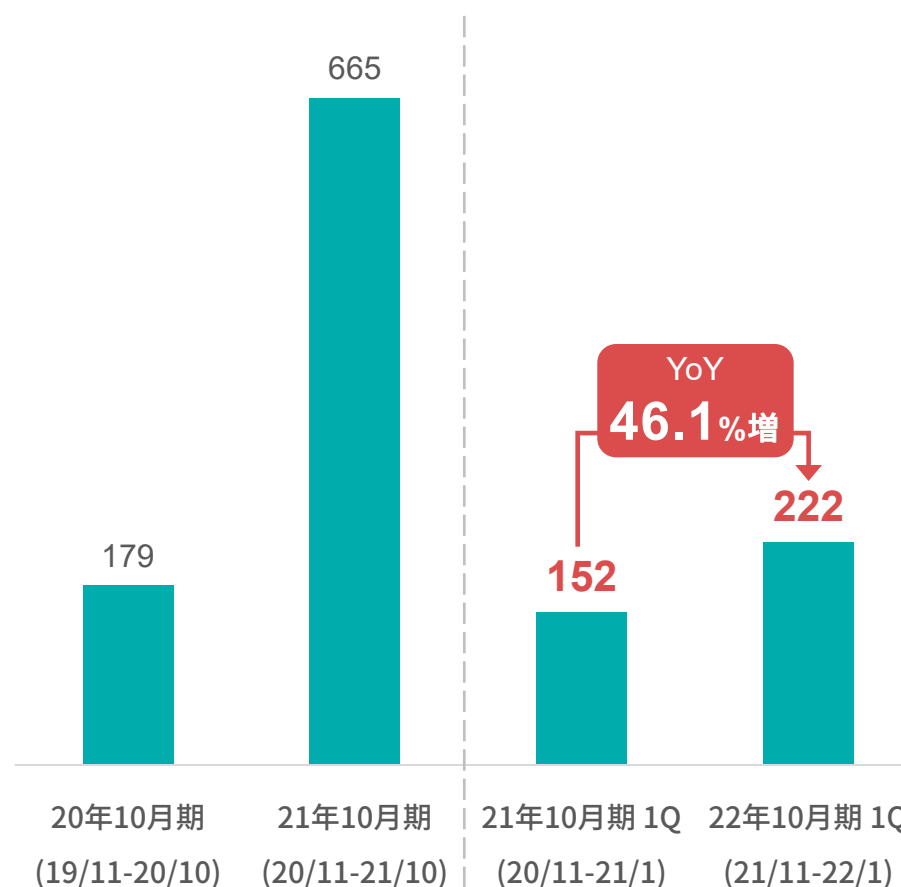
# 【派生メディア・リーガルHR】 問合せ数及び新規登録者数

派生メディアは、前期1Qがコロナ禍の悪影響を強く受けていたのに対して、今期1Qは経済正常化の流れを受けて問合せ数がYoY82.5%増と大幅に増加いたしました。また、リーガルHRも人材紹介サービスへの新規登録者数がYoY46.1%増と大きく成長しております

派生メディア 問合せ数 (単位：件)



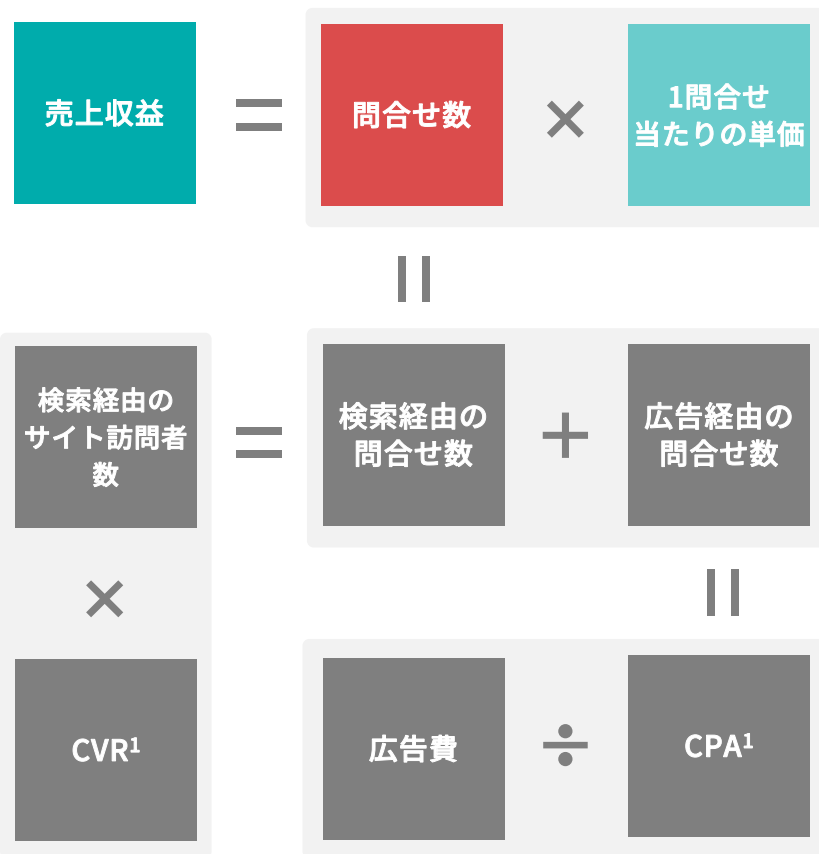
リーガルHR 新規登録者数 (単位：人)



# (参考) 派生メディアの収益モデル

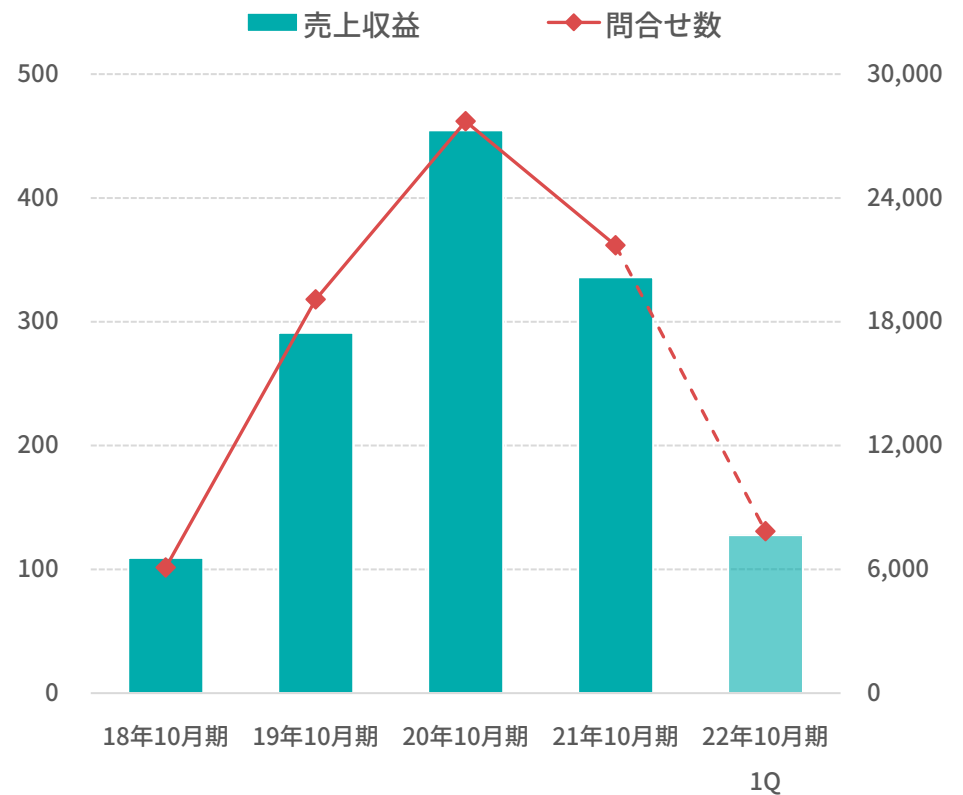
派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。リーガルメディアと比べて外部要因による影響を受けやすく、コロナ禍の悪影響を受けておりましたが、経済正常化に伴って回復が進んでおります

## 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)

左軸：売上収益（単位：百万円） / 右軸：問合せ数（単位：件）



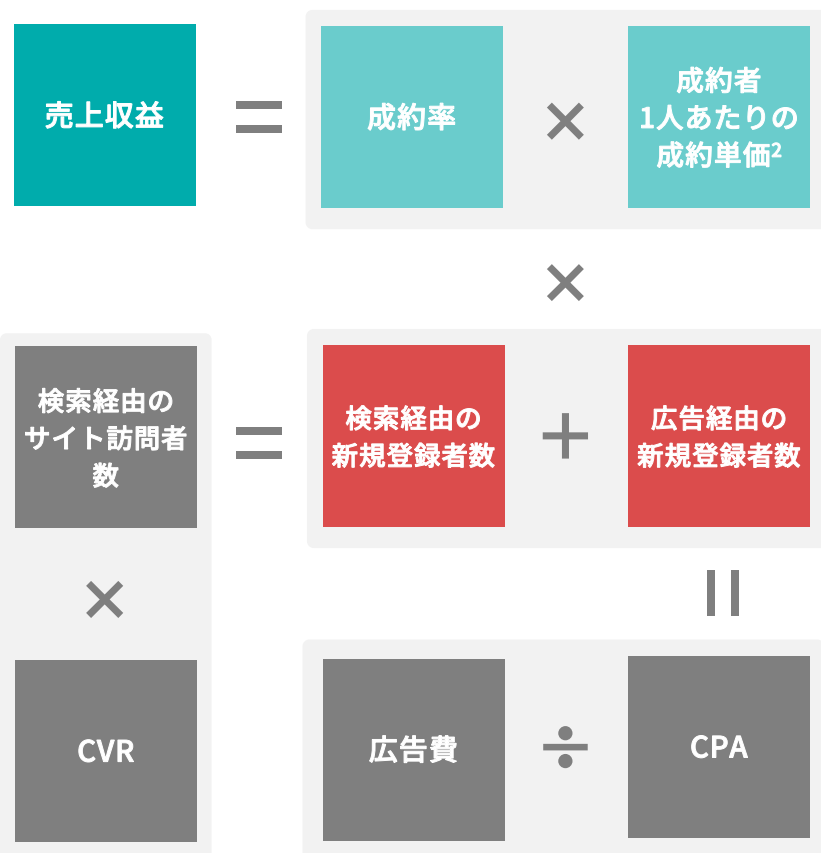
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

# (参考)リーガルHR事業の収益モデル

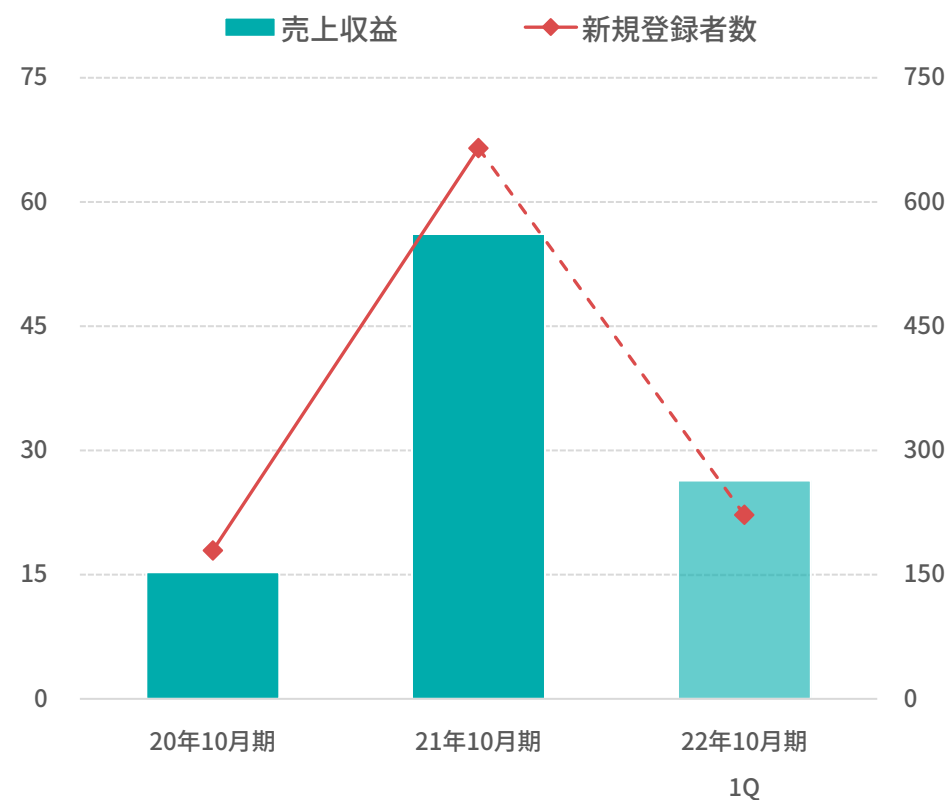
リーガルHR事業は、入社者数（新規登録者数<sup>1</sup>×成約率）に応じた成果報酬型の事業となります。顧客基盤を活かした法律事務所への弁護士の人材紹介に加えて、一般企業へ弁護士や社外役員の人材紹介も行っております

## 収益モデル（リーガルHR事業）



## 売上収益／新規登録者数推移（リーガルHR事業）

左軸：売上収益（単位：百万円）／右軸：新規登録者数（単位：件）



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

# Section

## リーガルメディアにおける ブランド名策定のお知らせ

# リーガルメディアにおけるブランド名策定のお知らせ

リーガルメディアでは各サイトで共通したブランド名が無く、サービス名の認知度が低いという課題認識があったことから、「ベンナビ」ブランドを策定することを決定し、今後、認知度向上施策を行ってまいります。また、4月以降、新ブランド名を冠したサイト名（「ベンナビ離婚」等）への変更を予定しております



# ベンナビ

## 【ブランドロゴ コンセプト】

弁護士の象徴であるバッジと、  
知恵の象徴であるフクロウを融合した  
シンボルマークとしております。

放射状のデザインフォルムにすることで、  
このサービスによりユーザーが法律を味方にし、  
一人ひとりの日々を照らす願いも表しています。

# ブランド・ステートメント

法律は、みんなのためにある。

そのあたりまえは、本当にあたりまえでしょうか。

法律に詳しくあったり、弁護士に相談しやすい人のほうが有利。

残念ながら、これが現実です。

わたしたちベンナビは、この現実を変えていきたい。

困ったときすぐに頼れたり、万一の時に備えられるリーガルサービスを提供することで。

多くの弁護士がその力を100%発揮できる環境づくりをサポートすることで。

トラブルをゼロにすることはできなくても、心配ごとをゼロに近づけていくことはできる。

そんなあらゆる幸せの土台を、法律で。

わたしたちは、そのためにいる。



法律を味方にしよう。

# ベンナビ



Section

05

# Appendix

# 四半期決算(PL)

|           | FY2022 1Q    | FY2021 1Q    |         | FY2021 4Q    |        | FY2022 1Q累計  | FY2021 1Q累計  |         |
|-----------|--------------|--------------|---------|--------------|--------|--------------|--------------|---------|
| (単位：百万円)  | (21/11-22/1) | (20/11-21/1) | YoY     | (21/8-21/10) | QoQ    | (21/11-22/1) | (20/11-21/1) | YoY     |
| 売上収益      | 485          | 350          | +38.6%  | 431          | +12.6% | 485          | 350          | +38.6%  |
| 売上原価      | 219          | 171          | +28.2%  | 219          | +0.1%  | 219          | 171          | +28.2%  |
| 売上総利益     | 266          | 179          | +48.5%  | 212          | +25.5% | 266          | 179          | +48.5%  |
| 売上総利益率    | 54.8%        | 51.1%        | +3.7pt  | 49.2%        | +5.6pt | 54.8%        | 51.1%        | +3.7pt  |
| 販管費       | 124          | 93           | +32.8%  | 117          | +6.0%  | 124          | 93           | +32.8%  |
| その他の収益／費用 | 1            | 0            | +137.1% | 1            | +79.7% | 1            | 0            | +137.1% |
| 営業利益      | 143          | 86           | +65.9%  | 96           | +49.7% | 143          | 86           | +65.9%  |
| 営業利益率     | 29.5%        | 24.7%        | +4.9pt  | 22.2%        | +7.3pt | 29.5%        | 24.7%        | +4.9pt  |
| 金融収益／費用   | ▲ 1          | ▲ 2          | -55.7%  | ▲ 1          | -4.0%  | ▲ 1          | ▲ 2          | -55.7%  |
| 税引前利益     | 142          | 84           | +69.4%  | 95           | +50.3% | 142          | 84           | +69.4%  |
| 税金費用      | 45           | 32           | +39.2%  | 36           | +24.2% | 45           | 32           | +39.2%  |
| 当期利益      | 97           | 52           | +88.0%  | 59           | +66.3% | 97           | 52           | +88.0%  |
| 当期利益率     | 20.1%        | 14.8%        | +5.3pt  | 13.6%        | +6.5pt | 20.1%        | 14.8%        | +5.3pt  |

# 四半期決算(BS/CF)

| (単位：百万円) | FY2022 1Q | FY2021 4Q | 増減   |
|----------|-----------|-----------|------|
|          | (22/1)    | (21/10)   |      |
| 流動資産     | 1,465     | 1,520     | -55  |
| 現預金      | 1,204     | 1,304     | -100 |
| 売掛金      | 249       | 206       | +43  |
| その他      | 12        | 11        | +2   |
| 非流動資産    | 1,279     | 1,282     | -3   |
| 有形固定資産   | 20        | 25        | -4   |
| 使用権資産    | 27        | 36        | -8   |
| のれん      | 1,139     | 1,139     | +0   |
| その他      | 92        | 83        | +9   |
| 資産合計     | 2,744     | 2,802     | -58  |
| 負債       | 512       | 580       | -68  |
| 有利子負債    | 245       | 269       | -24  |
| リース負債    | 23        | 30        | -8   |
| その他      | 244       | 280       | -36  |
| 資本合計     | 2,232     | 2,222     | +10  |
| 負債及び資本合計 | 2,744     | 2,802     | -58  |

| (単位：百万円)      | FY2022 1Q    | FY2021 4Q    | 増減   |
|---------------|--------------|--------------|------|
|               | (21/11-22/1) | (21/8-21/10) |      |
| 営業キャッシュフロー    | 33           | 130          | -97  |
| 税引前四半期利益      | 142          | 95           | +48  |
| 減価償却費及び償却費    | 15           | 14           | +2   |
| 法人所得税の支払額     | ▲ 65         | 0            | -65  |
| その他           | ▲ 60         | 22           | -82  |
| 投資キャッシュフロー    | 0            | ▲ 1          | +1   |
| 有形固定資産の取得     | ▲ 1          | ▲ 1          | +0   |
| その他           | 1            | 0            | +1   |
| 財務キャッシュフロー    | ▲ 133        | ▲ 29         | -104 |
| 借入金の返済による支出   | ▲ 25         | ▲ 22         | -3   |
| リース負債の返済による支出 | ▲ 8          | ▲ 8          | -0   |
| 自己株式の取得による支出  | ▲ 101        | 0            | -101 |
| その他           | 0            | 0            | +0   |
| 現預金の増減額       | ▲ 100        | 100          | -200 |
| 期末現預金残高       | 1,204        | 1,304        | -100 |
| FCF           | 33           | 129          | -96  |

# 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。