



**24年10月期（FY2024）**

---

# **2Q決算説明資料**

# 24年10月期2Q マネジメントメッセージ

## 2Qは更に大幅な売上成長を実現し、中計達成にむけて前進

中計達成にむけて重要視している売上収益は、2Q(24/2-24/4)はQoQ20%増となる1,160百万円となり、YoYでは45%増と大幅な成長を実現しております。中計目標である来期の売上収益5,500百万円の達成にむけて、計画を上回る速度で成長しております

## 保険事業の運営方針の変更に伴い、のれん全額を減損

保険事業は前期末にのれんの一部を減損しておりましたが、この2Qにて事業運営方針の変更を決定し、残っているのれん全額及び使用権資産の合計67百万円を減損損失として計上いたしました。今後、既存商品の販促に向けた投資は抑制するとともに新商品の開発を推進し、より大きな成長を狙ってまいります

## 今期業績予想は据え置き

1Q、2Qと減損が続いたものの、予算は十分達成可能と判断しており、今期業績予想は据え置きとしております。なお、2Q(24/2-24/4)の営業利益は62百万円となりましたが、減損がなかりせば129百万円の営業利益であり、積極的な投資を継続している中でも事業成長に伴って利益を創出しております

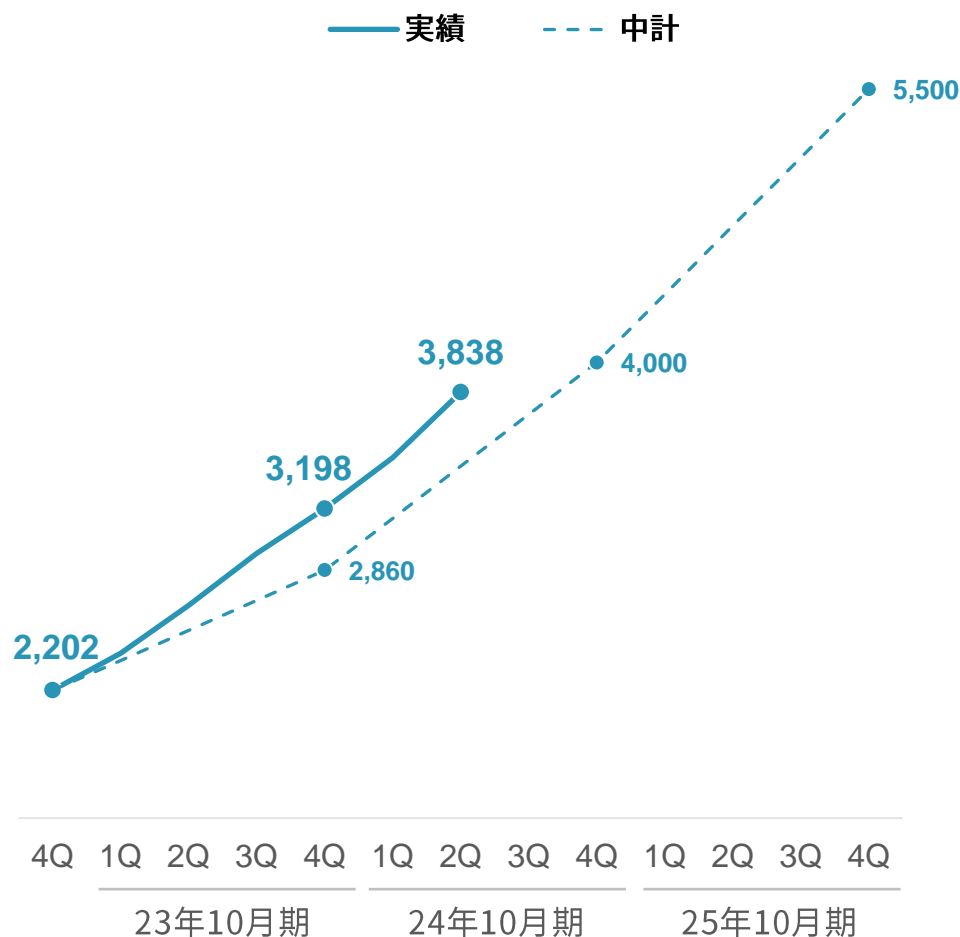
## 今期より開始した派遣事業の立ち上がりは引き続き順調

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を上回る速度で売上を拡大しております。今後も順調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

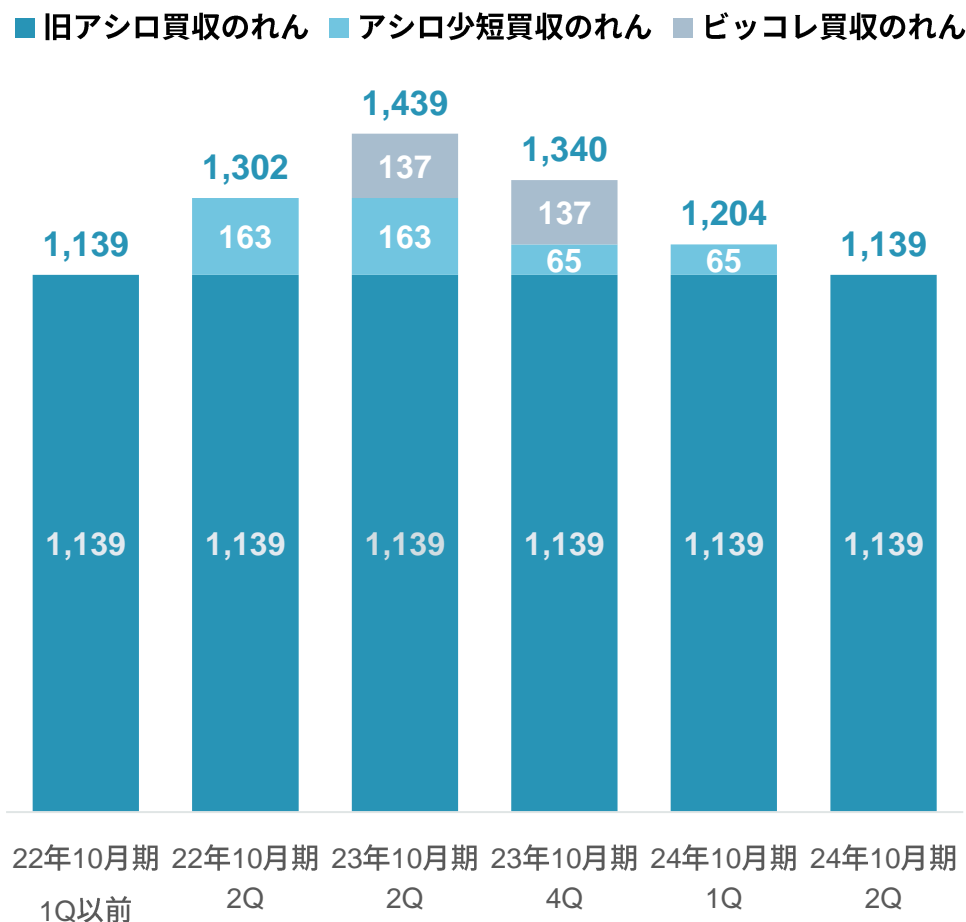
# 中計達成に向けた売上進捗と今後の減損可能性

LTMベース<sup>1</sup>（直近12か月分）の売上実績は、中計の計画値を上回って推移しており、達成にむけて順調に進捗しております。また、ご心配をお掛けいたしました減損に関しては、アシロ少短とビッコレの買収により生じたのれんは今期2Q迄に全て減損が完了いたしました。現在BS上には2016年のLBOに伴う旧アシロ買収により生じたのれんのみがあり、こちらは減損の兆候が生じたことはこれまでなく、リーガルメディア及び派生メディアの収益性が極端に悪化しない限り減損の恐れはございません

## 中計対比の売上進捗（LTMベース<sup>1</sup> 単位：百万円）



## のれんの推移<sup>2</sup>（単位：百万円）



注：1 Last Twelve Monthsの略。直近12ヶ月分を意味しており、例えば24年10月期2Q時点の数値3,838百万円は、23年10月期3Q～24年10月期2Qまでの1年間の売上を集計した値となります

2 買収もしくは減損により、のれんの金額に変動があった四半期のみ表示しております

Section  
**01**

**企業概要**

Section  
**02**

**決算概要**

Section  
**03**

**事業ハイライト**

Section  
**04**

**Appendix① PL/BS/CF**

Section  
**05**

**Appendix② 事業環境**

# Section 01

---

## 企業概要

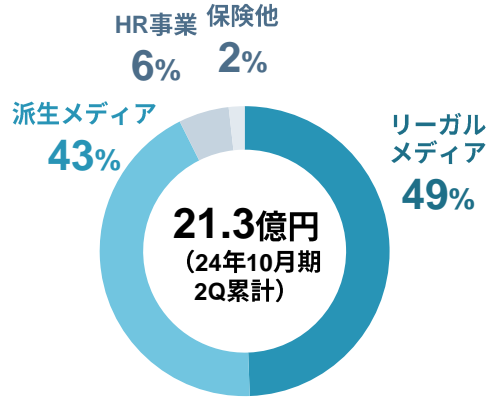
# 事業内容

当社はメディア事業が主軸であり、法律情報を提供するリーガルメディア、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を運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介及び事務人材の派遣を行う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

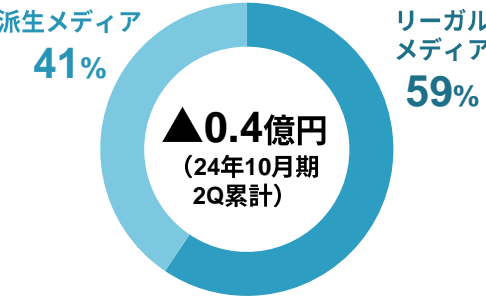
## 事業分類

		事業内容	主要顧客	主要サービス
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 <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>

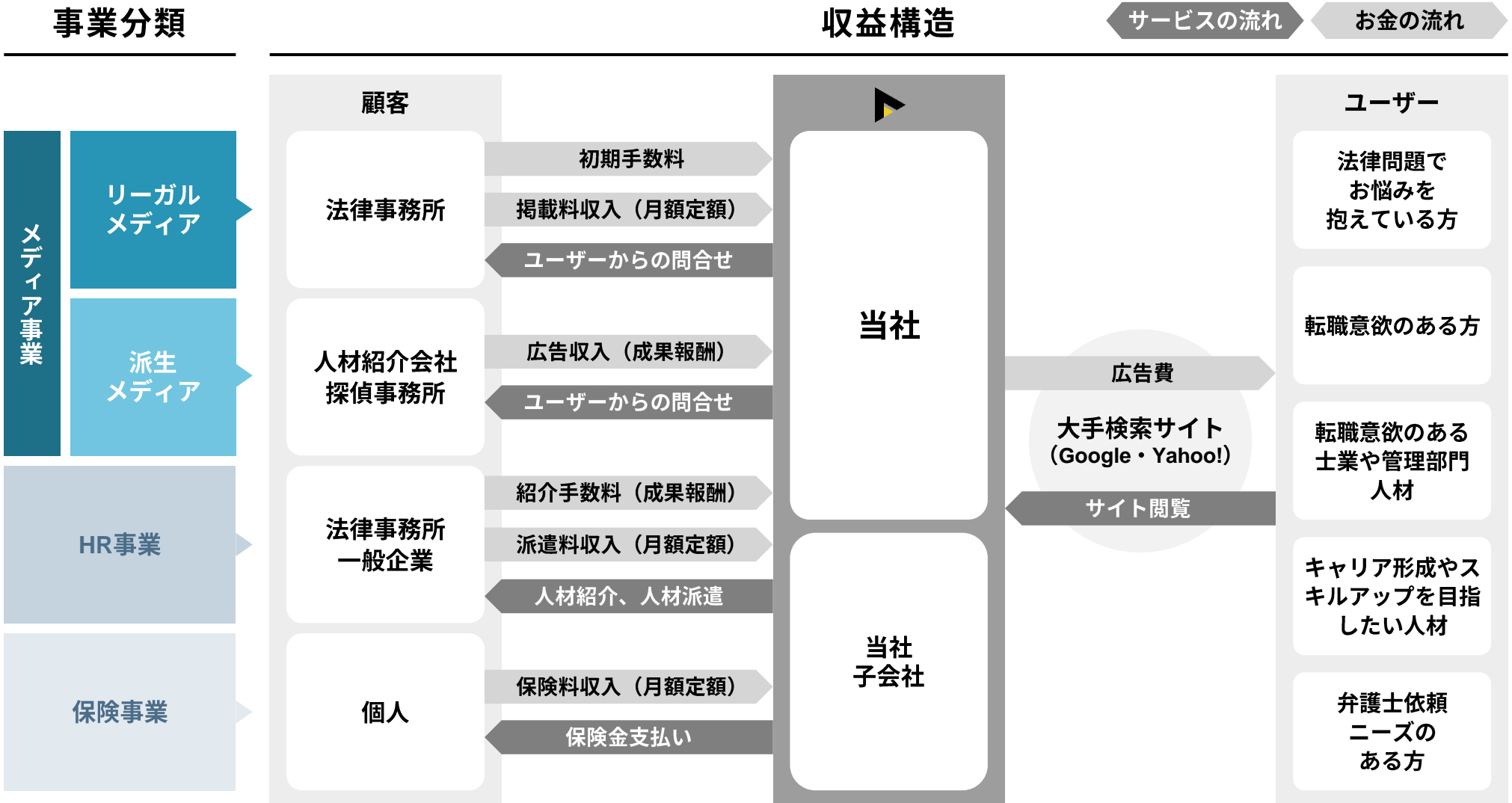


注：1 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトワスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました。  
 2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイヤス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

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。また、実態の営業利益を表す為、減損損失額を除いて算出しております

# 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 2Q(24年2月-24年4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%成長を大幅に上回って推移しております。積極的な投資を引き続き進めていることに加えて、2Qは保険事業にて減損損失を67百万円計上（当社会計基準はIFRSの為、営業利益段階より影響）いたしました。売上成長による増収効果により黒字で着地しております

(単位：百万円)	24年10月期 2Q	23年10月期 2Q	YoY	24年10月期 1Q	QoQ
売上収益	1,160	800	45.1%	966	20.1%
減損損失を除く営業利益	129	41	214.0%	33	291.4%
営業利益	62	41	51.3%	▲104	n/a
営業利益率(%)	5.4	5.1	0.3pt	n/a	n/a
親会社の所有者に帰属する 当期利益	4	21	▲81.3%	▲128	n/a
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	0.3	2.6	▲2.3pt	n/a	n/a
従業員数(名) <sup>1,2</sup>	128(8)	78(10)	64.1%	96(8)	33.3%
派遣事業を除く従業員数(名) <sup>1,2</sup>	99(8)	78(10)	26.9%	82(8)	20.7%

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 2Q累計(23年11月-24年4月)事業別サマリー

全事業でYoY増収となっております。特に派生メディアとHR事業はYoY2倍近く増収し、全体の成長を牽引しております。また、派生メディアの営業利益は、1Qでは減損137百万円の発生により赤字となったものの、増収及び利益率の上昇により2Q累計では黒字となり、全体の営業利益についても1Q比で赤字幅を縮小しております

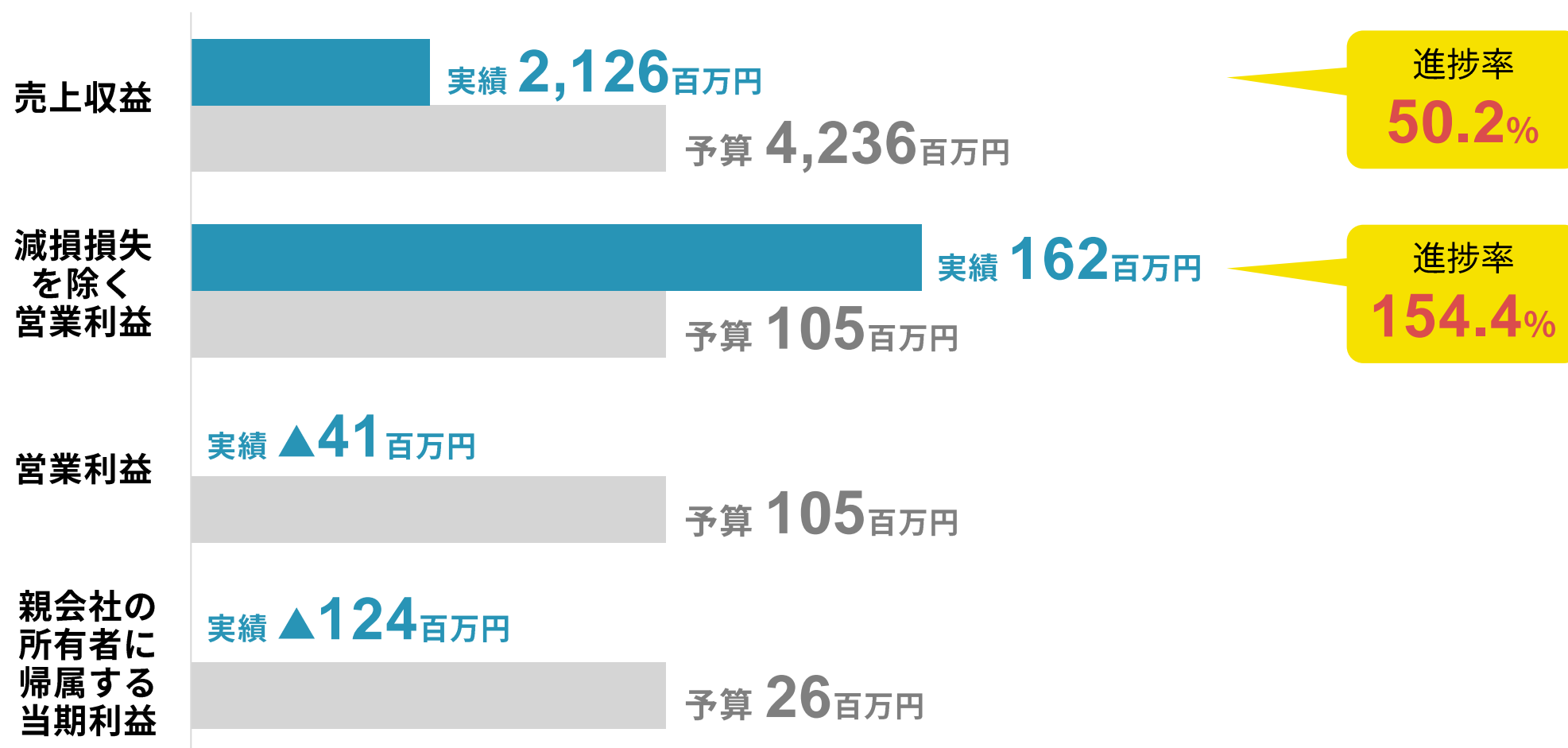
<b>FY2024</b> <b>2Q</b> 業績	全事業が成長したことで、YoY40%を超える増収を達成。投資の推進に加えて2Q累計で減損203百万円の発生により、営業利益は赤字で着地（減損がなかりせば増収増益） 売上収益：2,126百万円 (YoY 43.1%増) 営業利益：▲41百万円 (YoY 162百万円の悪化)
<b>リーガル</b> <b>メディア</b>	売上収益は着実に成長。利益面では新商品開発等の投資を進めたことにより減益 売上収益：1,051百万円 (YoY 17.7%増) 営業利益：300百万円 (YoY 5.0%減)
<b>派生</b> <b>メディア</b>	大幅な増収を達成。1Qの減損137百万円の発生も吸収し、営業利益は黒字転換 売上収益：918百万円 (YoY 84.0%増) 営業利益：68百万円 (YoY 46.3%減)
<b>HR事業</b>	大幅な増収を達成。派遣事業の立ち上げ等の投資を行いつつも、赤字幅は徐々に縮小 売上収益：120百万円 (YoY 88.1%増) 営業利益：▲124百万円 (YoY 80百万円の悪化)
<b>保険他<sup>1</sup></b>	保有契約の増加により増収した一方、2Qで減損67百万円を計上したことで赤字額が増加 売上収益：37百万円 (YoY 22.0%増) 営業利益：▲101百万円 (YoY 32百万円の悪化)
<b>全社</b>	前期にビッコレM&A関連費用が発生していた影響で、全社コストはYoY改善 営業利益：▲184百万円 (YoY 24百万円の改善)

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 2Q累計 通期予算進捗

通期予算に対して売上収益の2Q実績は進捗率50.2%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非常に好調な進捗率となっております。減損損失の影響を除くと、利益面も計画を上回って好調に推移しており、投資額のコントロールも可能なことを踏まえて通期予算は達成可能と見込んでおります

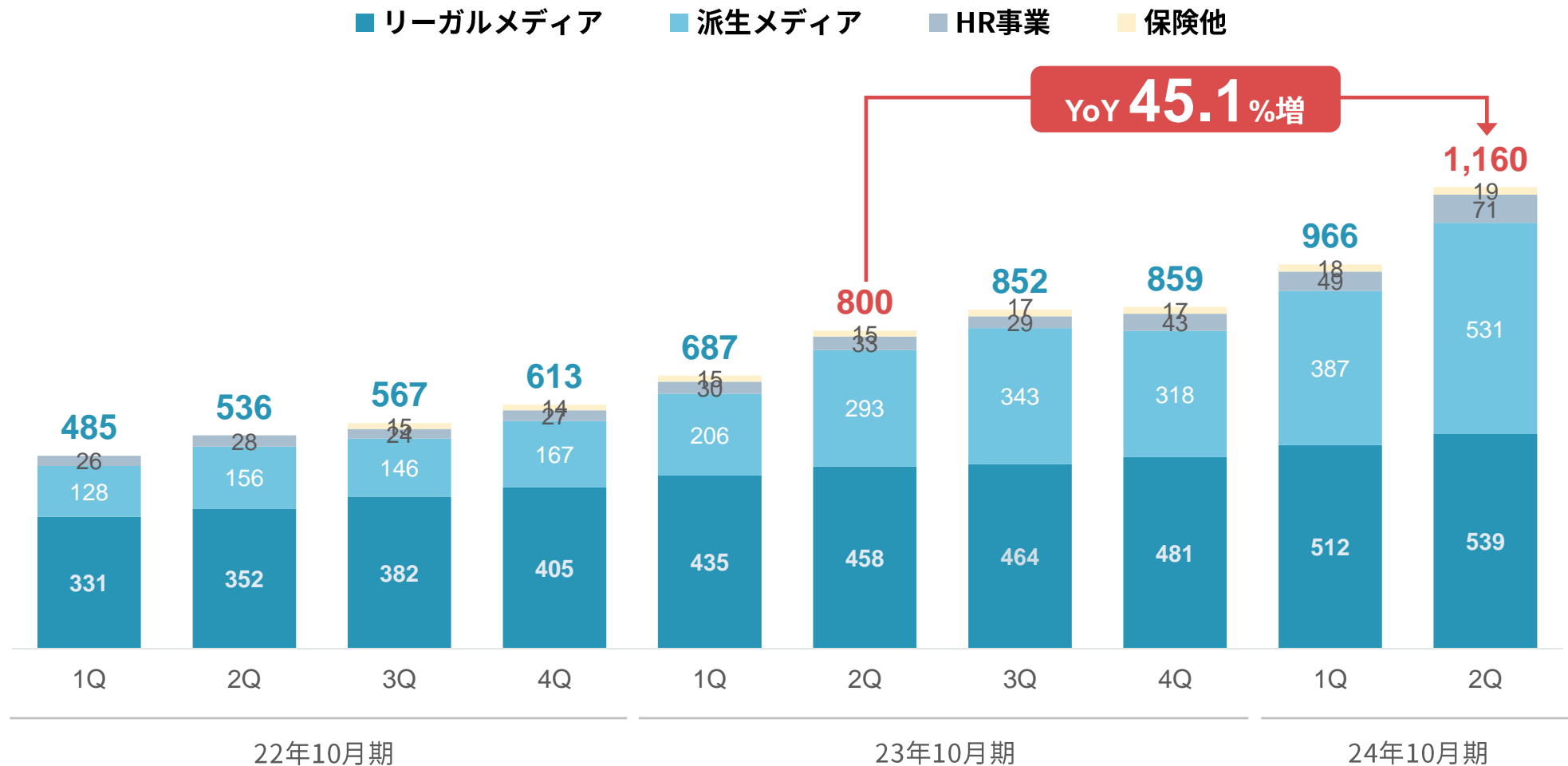
## 通期実績と通期予算進捗率



# 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幅に伸長するなど、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売上も過去最高値の更新を継続しており、YoYでは45.1%増となっております

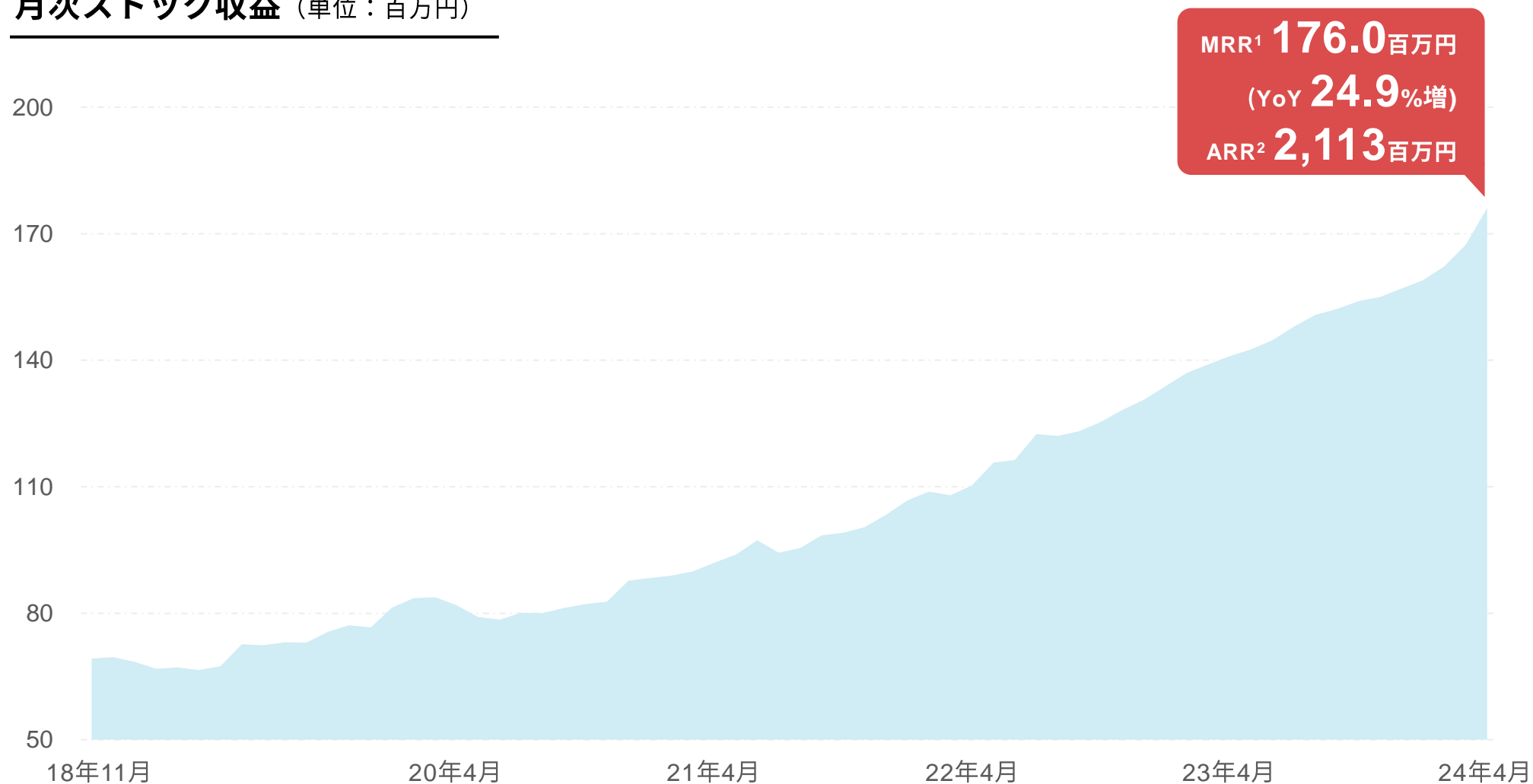
事業別売上収益 (単位：百万円)



# (参考) 月次ストック収益(月次推移)

24年4月の月次ストック収益（MRR<sup>1</sup>。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YoY24.9%増となり、堅調な成長が継続しております

## 月次ストック収益（単位：百万円）



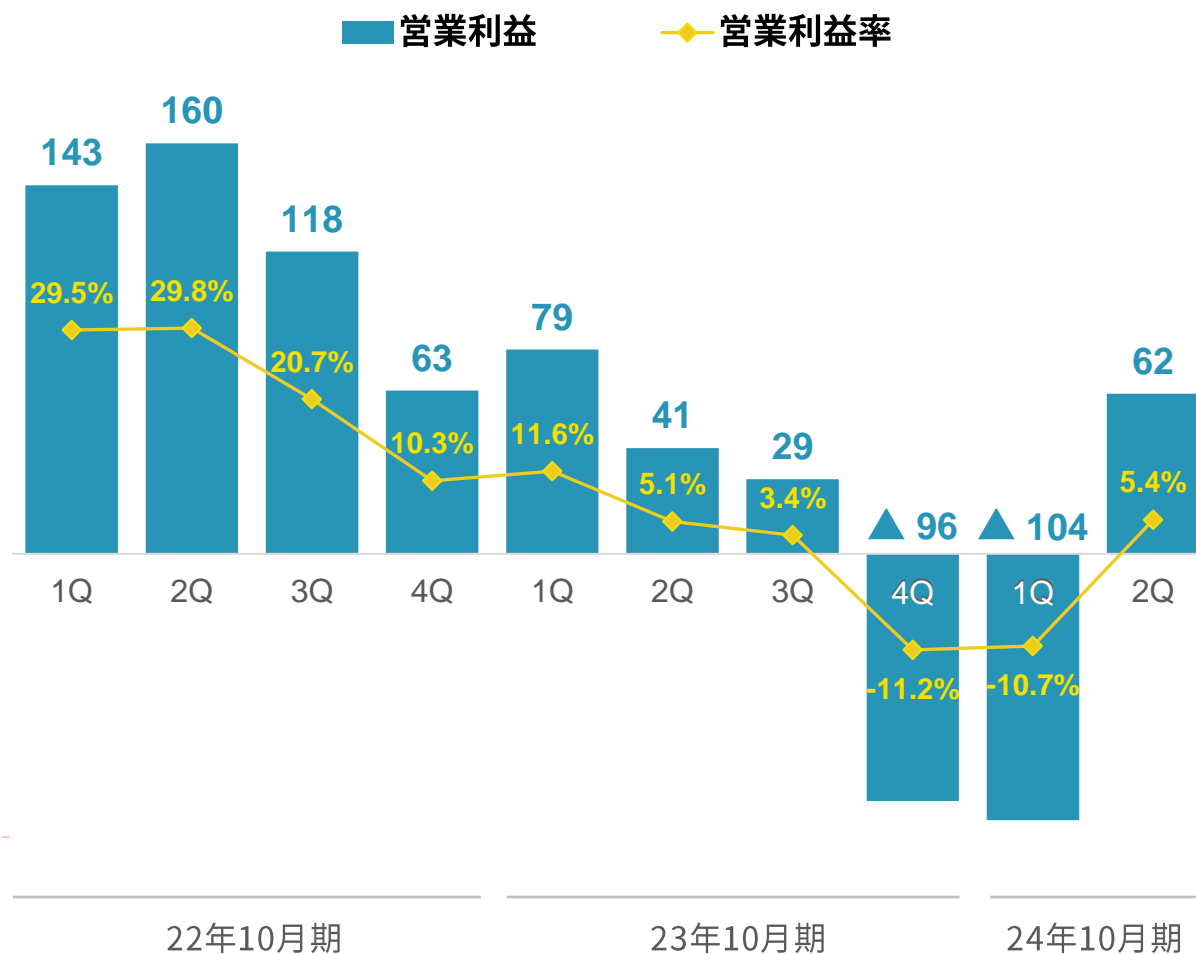
注：1 Monthly Recurring Revenueの略。継続的に発生する売上の月額を意味しております

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

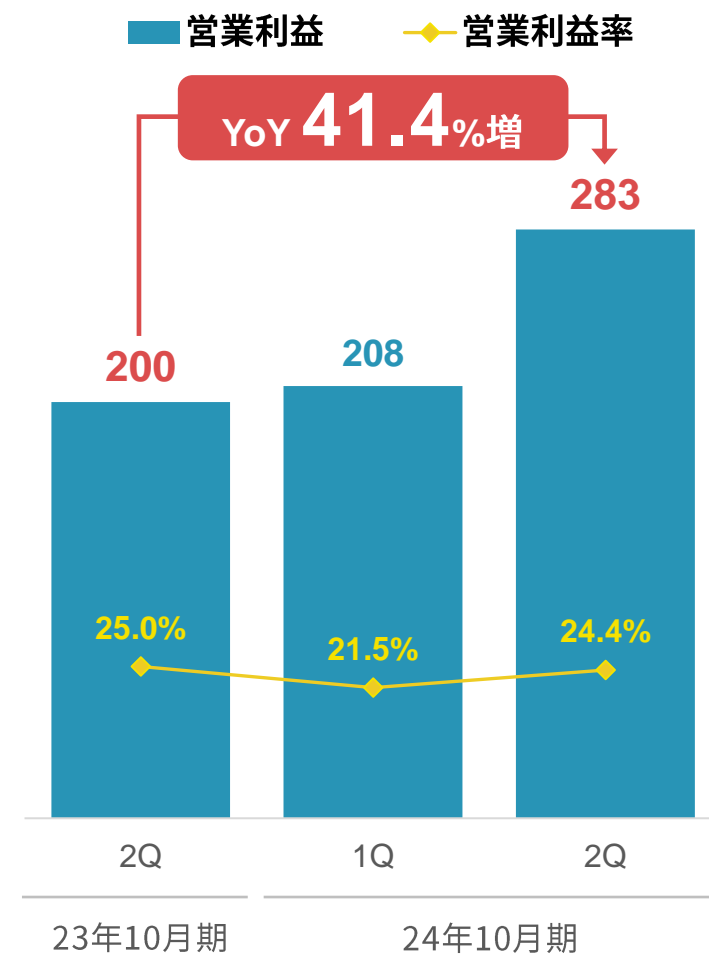
# 営業利益(四半期推移)

各種投資に加えて減損損失67百万円の発生により2Qの営業利益は62百万円となりました（1Qの減損損失は137百万円）。  
 なお、投資額と減損額を除いた営業利益については、YoY41.4%の増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



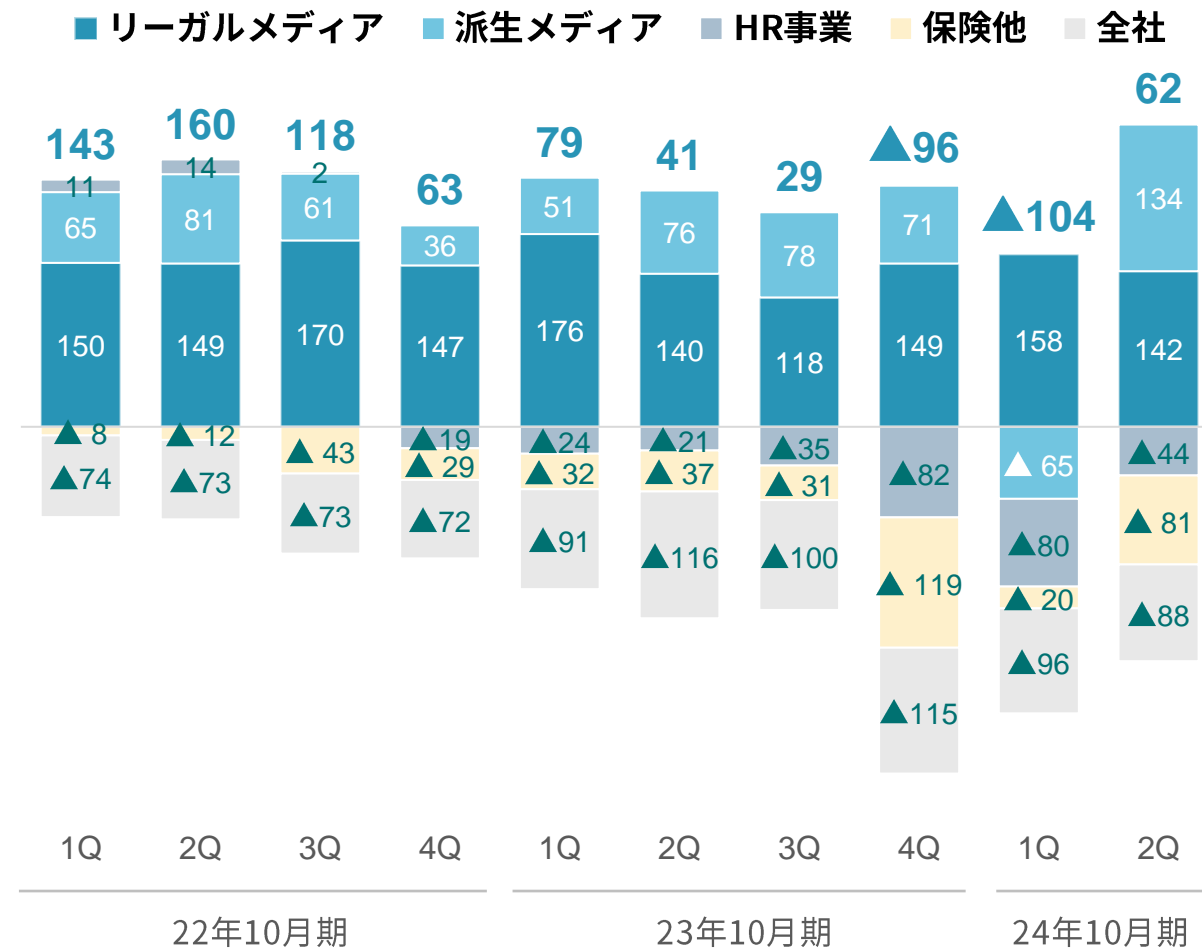
投資額と減損額を除いた営業利益 (単位：百万円)



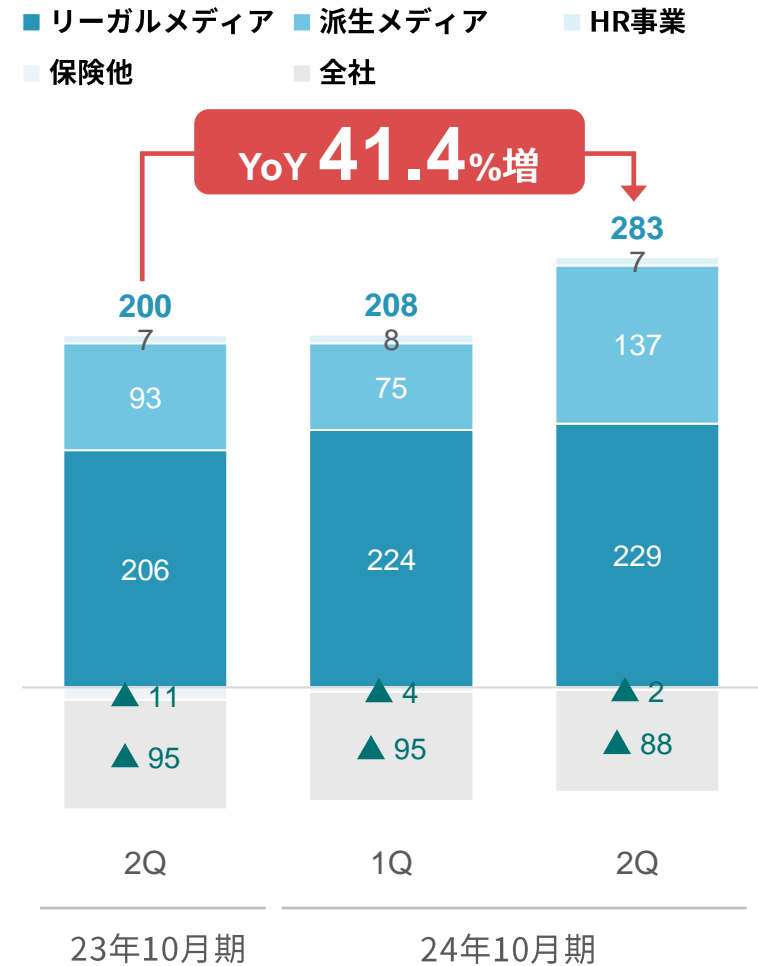
# (参考) 事業別営業利益(四半期推移)

成長が著しい派生メディアは、利益面でも過去最高値を更新いたしました。保険は減損損失67百万円が発生したことで赤字幅が拡大しましたが、HR事業で赤字幅の圧縮を徐々に進めていることも寄与し、全体では黒字で着地いたしました

事業別営業利益 (単位：百万円)



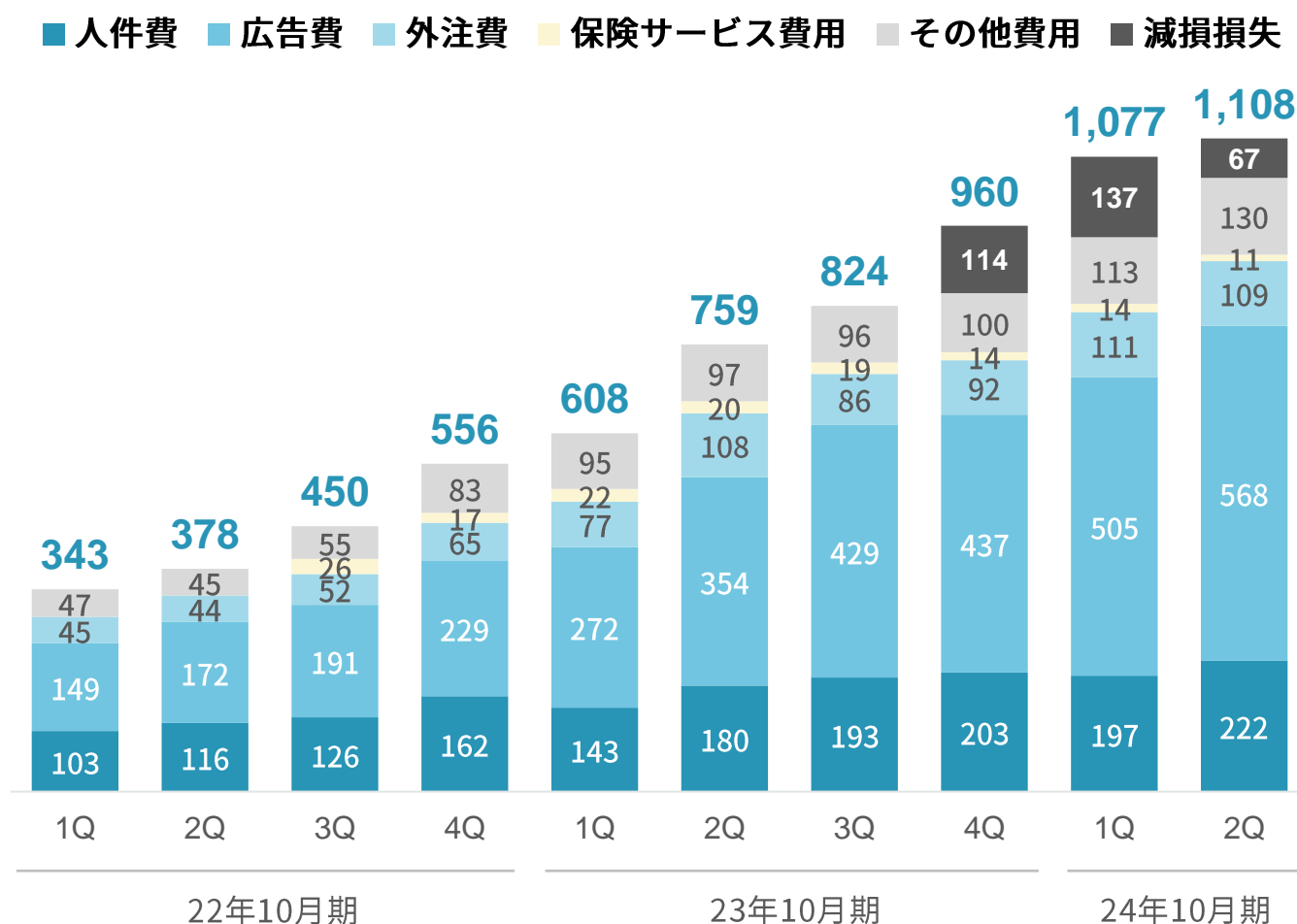
投資額と減損額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



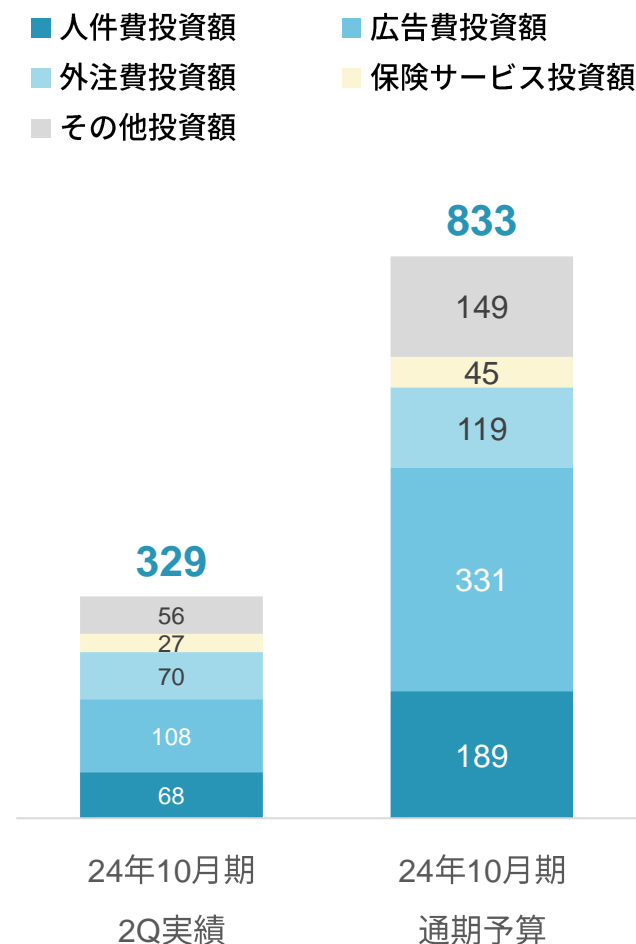
# コスト構造(四半期推移)

売上成長に向けた広告費や人件費、その他費用の増加により、減損損失を除いた2Qのコスト総額はQoQで101百万円増加いたしました。なお、広告費の増加については、派生メディア事業の売上増加が要因となっております。また、投資額については予算の枠内で推移しており、3Q及び4Qについても引き続き枠内での推移を見込んでおります

## コスト構造<sup>1</sup> (単位：百万円)



## 投資額の使用状況<sup>1</sup> (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、 <b>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</b> 。但し、問合せ数の増加により <b>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</b>
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、 <b>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</b> （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、 <b>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</b> 。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	— <sup>1</sup>

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	<b>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</b> 。但し、保険契約の売上はショットではなく月額定額の為、 <b>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</b>
売上に対する広告費率	— <sup>1</sup>

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 2Q事業ハイライト

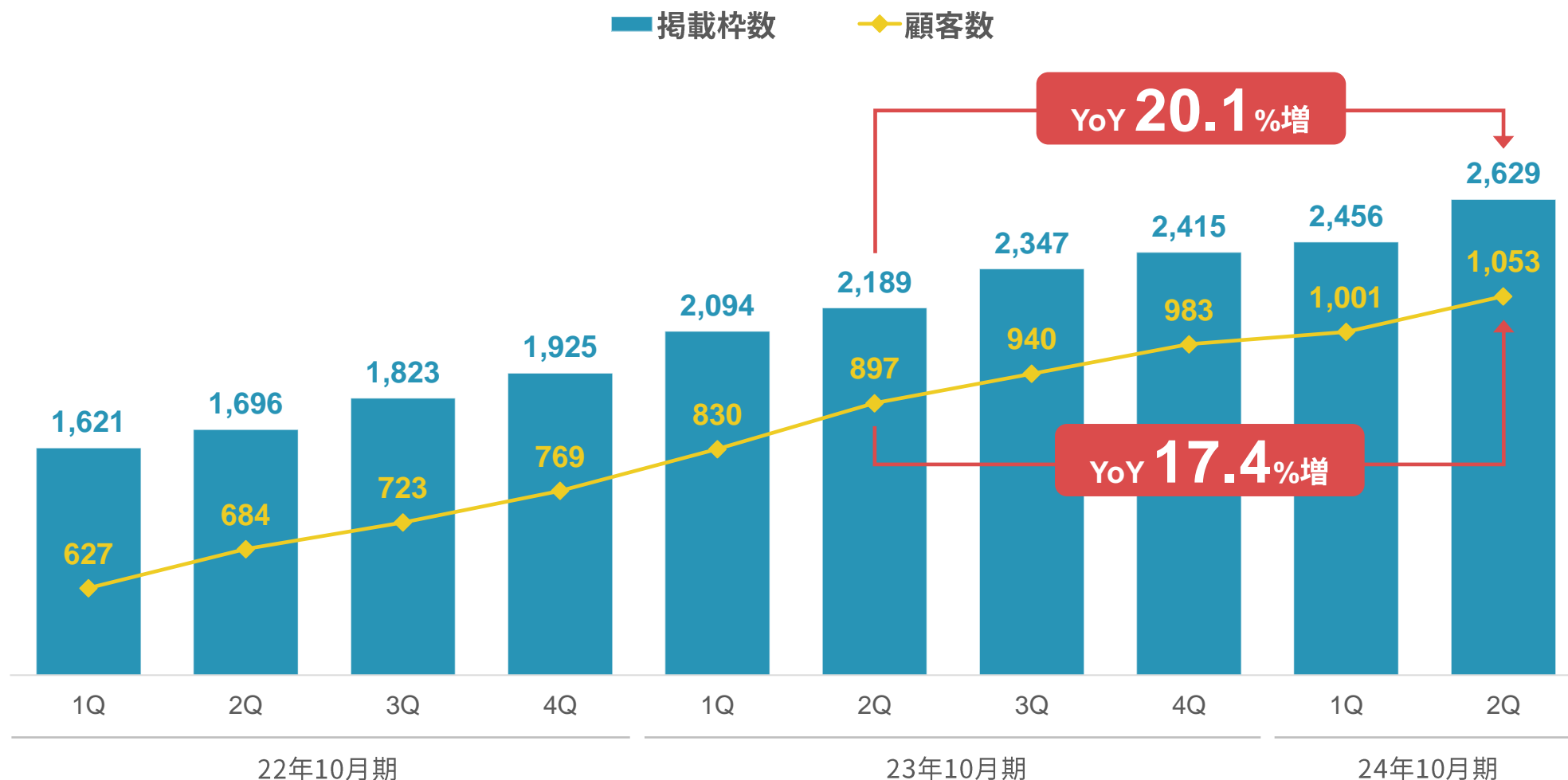
各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しております。  
引き続き中計目標の達成、ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

<p>リーガル メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業の組織体制の変更により、前期の後半は新規獲得が一時的に低調となっていたものの、体制変更が完了した今期1Qからは営業のパフォーマンスが回復し、2Q時点の掲載枠数はYoY20%増に上昇</li> <li>● 従来よりも高単価な商品開発を推進。上期においても一定の売上は発生しており、下期からは更なる売上貢献を見込む</li> </ul>
<p>派生 メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主力の転職メディア「キャリアズム」の成長が継続。例年1月～4月に季節性の好影響を受けやすいことや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、マーケティング施策が功を奏していることが要因</li> <li>● 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</li> </ul>
<p>HR事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人材紹介事業においてコンサルタントの人員数は確保出来た為、足元は生産性の改善に取り組むとともに、来期からの利益貢献にむけて投資の抑制を徐々に開始</li> <li>● 今期(23年11月)から人材派遣事業を開始した子会社ヒトタスは、派遣人材の採用、派遣先の開拓ともに想定以上に進捗しており、事業の立ち上がりは順調</li> </ul>
<p>保険事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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したものの、投資対効果の目立った改善には至らず</li> <li>● 事業運営方針を変更し、既存商品の販促に向けた投資は抑制するとともに新商品の開発を推進することで、足元の赤字幅は縮小させつつより大きな成長を狙う</li> </ul>

主要KPI（掲載枠数／顧客数<sup>1</sup>）

24年4月末時点の掲載枠数は2,629枠、顧客数は1,053件となり、安定的に成長が継続しております

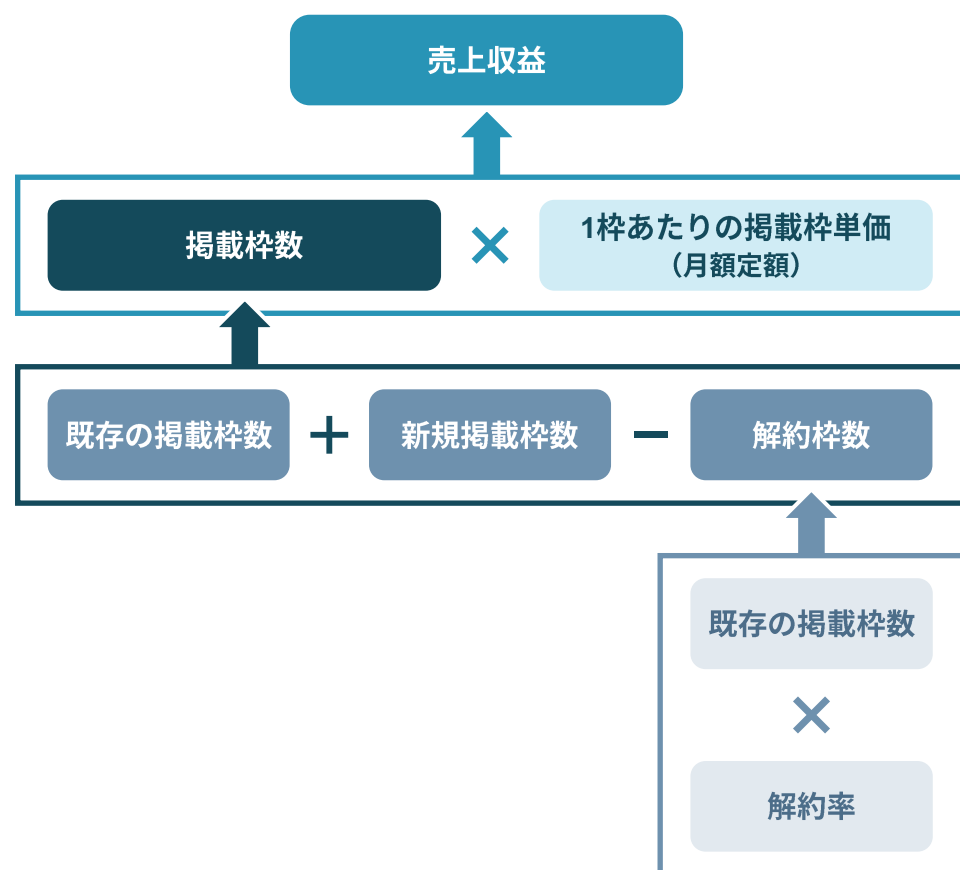
## 掲載枠数／顧客数（単位：枠）



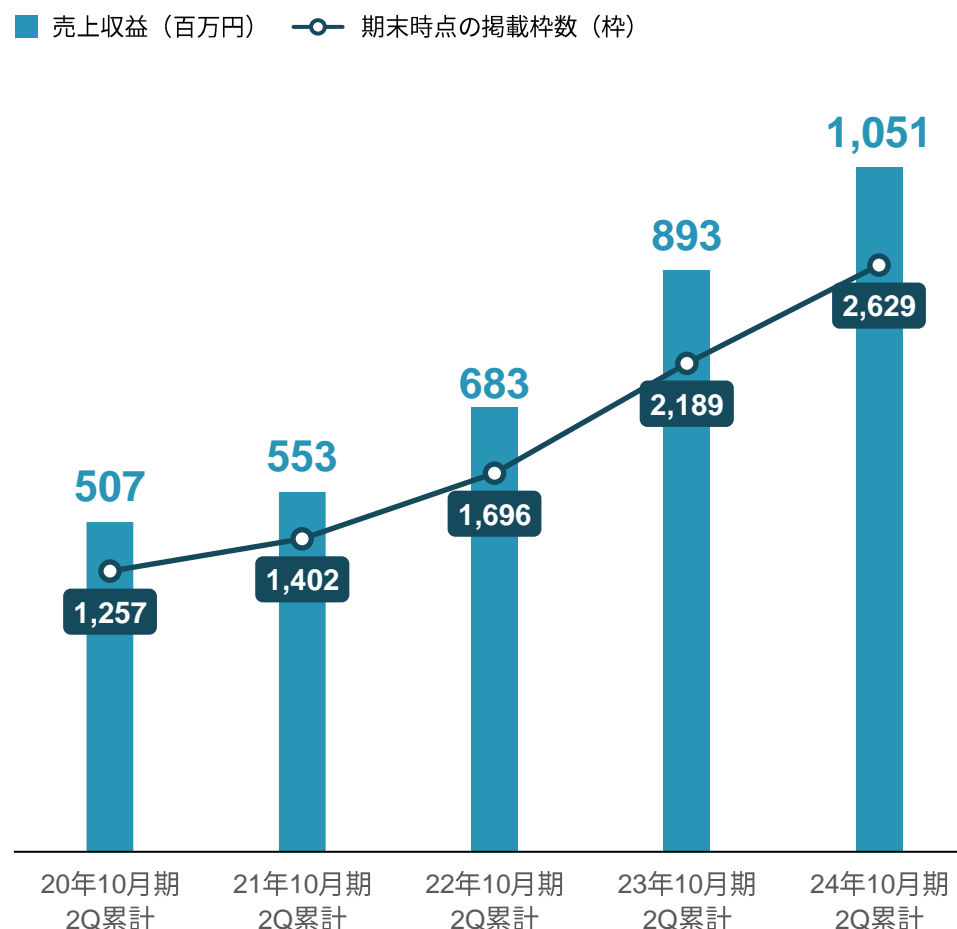
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び顧客数を記載しております

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<sup>1</sup>（リーガルメディア）

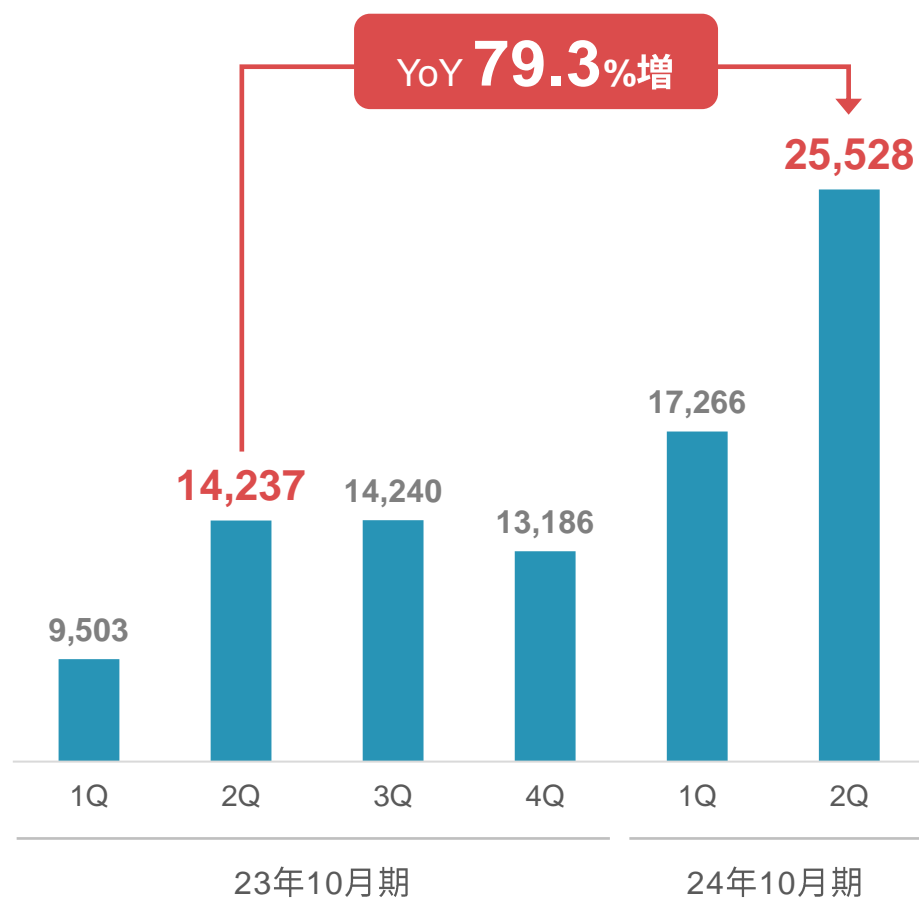


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

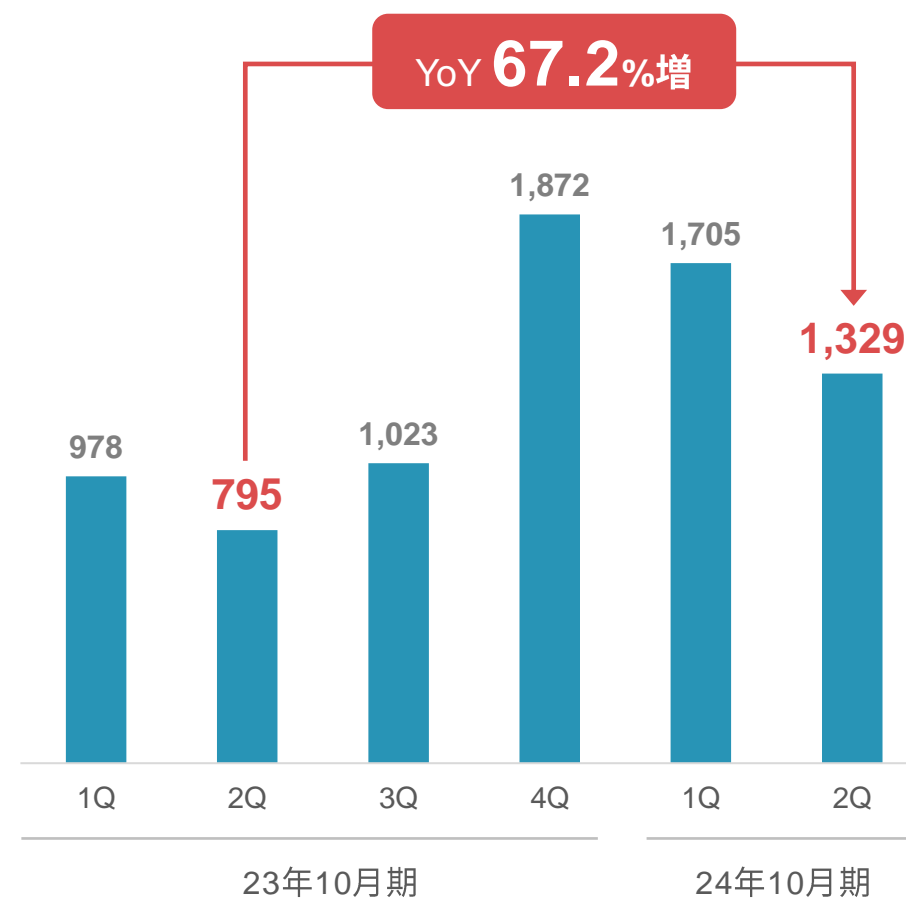
# 主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアの問合せ数はYoY79.3%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は、対応リソースを踏まえた適正化や投資額の抑制を徐々に進めていることから、YoYでは大幅増となった一方、QoQでは減少しております

## 派生メディア 問合せ数<sup>1</sup>（単位：件）



## HR事業 新規登録者数<sup>2</sup>（単位：人）

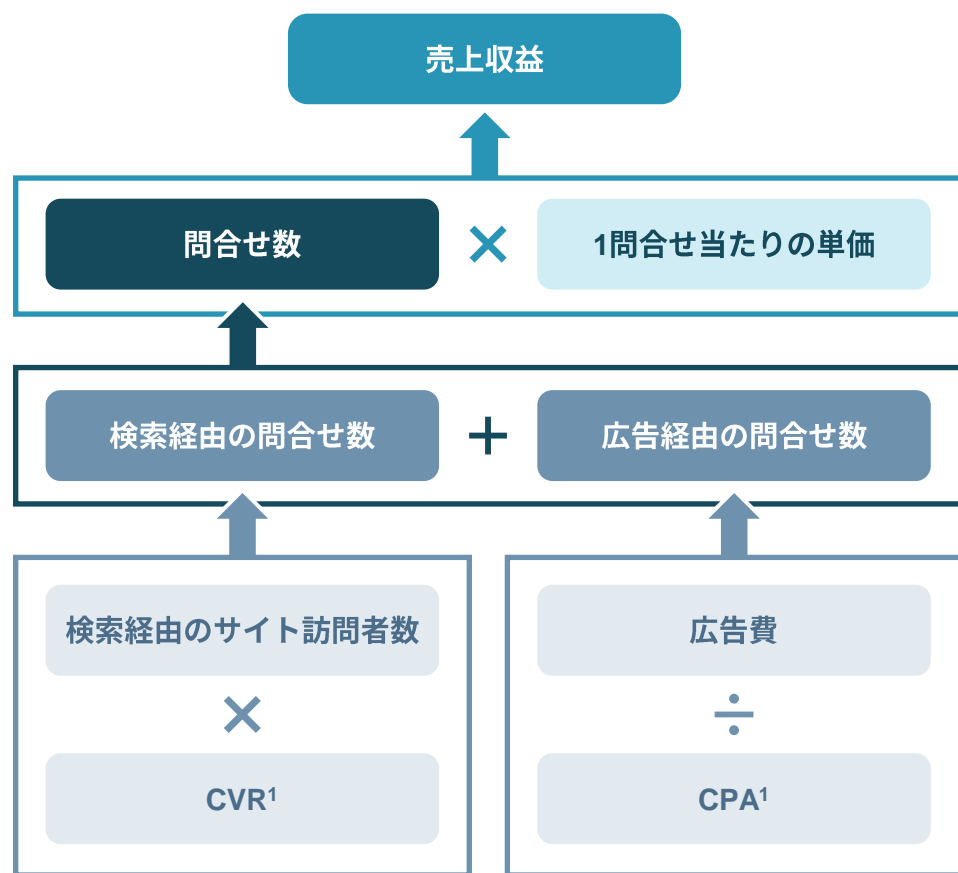


注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。なお、「ピッコレ」の問合せ数は含めておりません

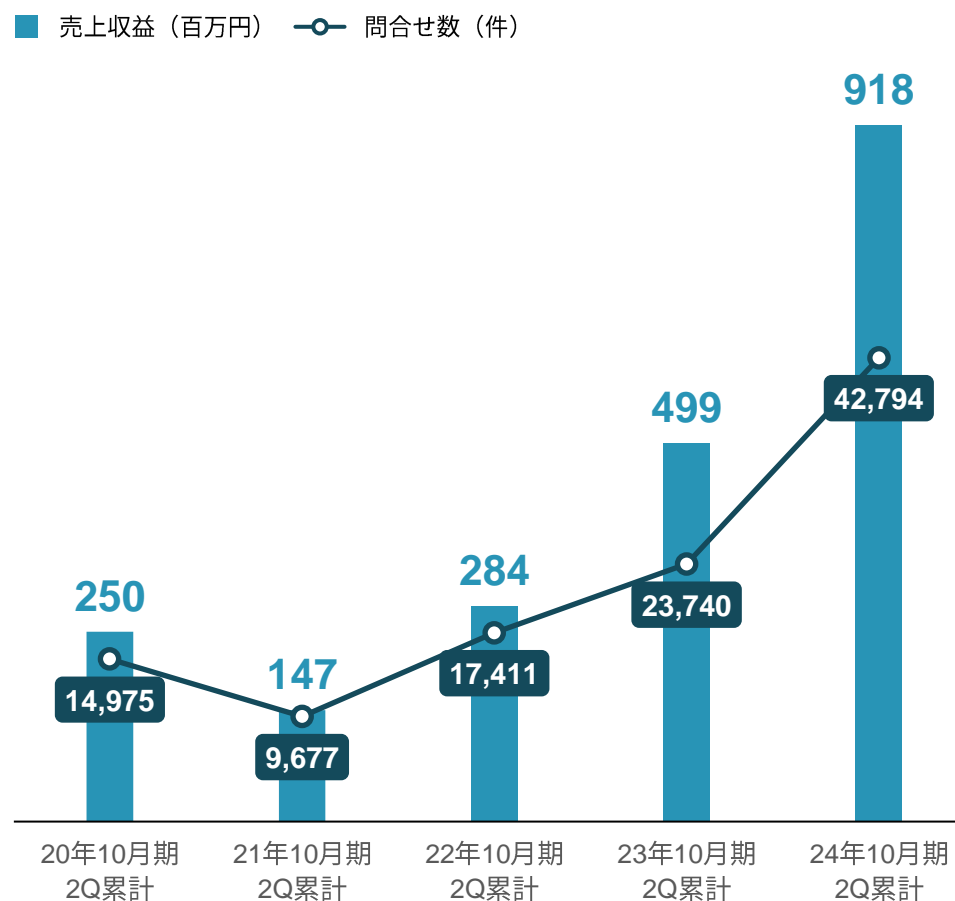
2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI（転職支援サービスへの新規登録者数）を記載しております

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。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）



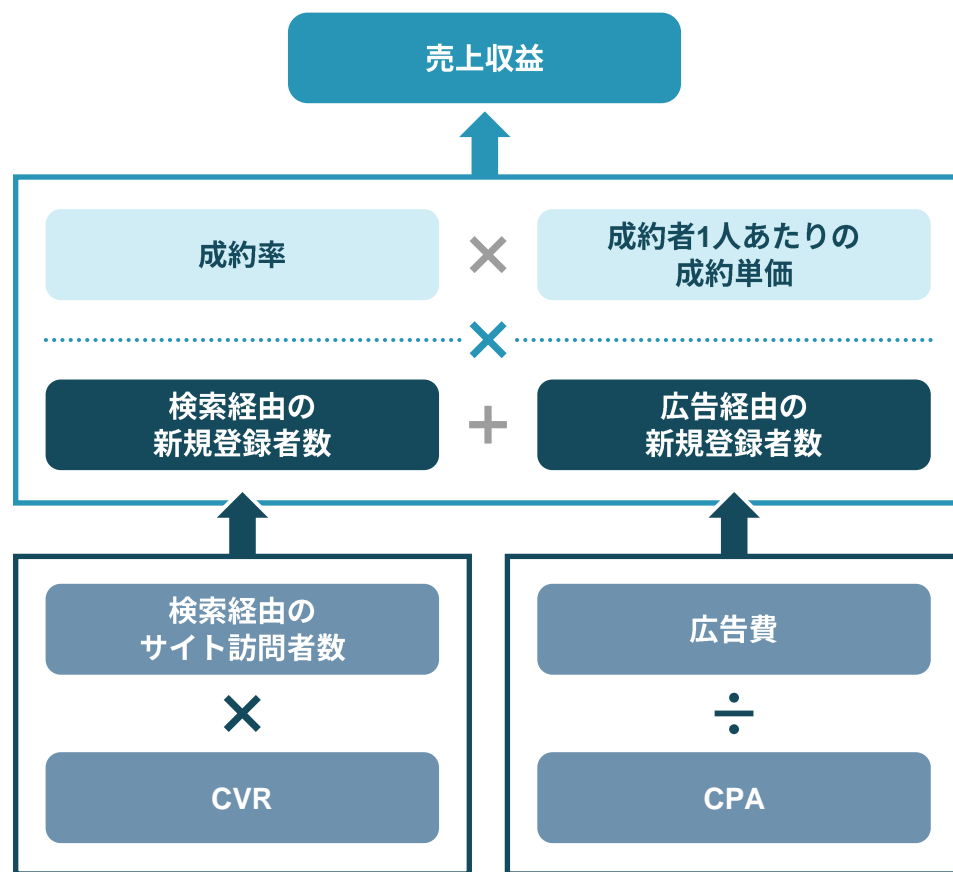
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

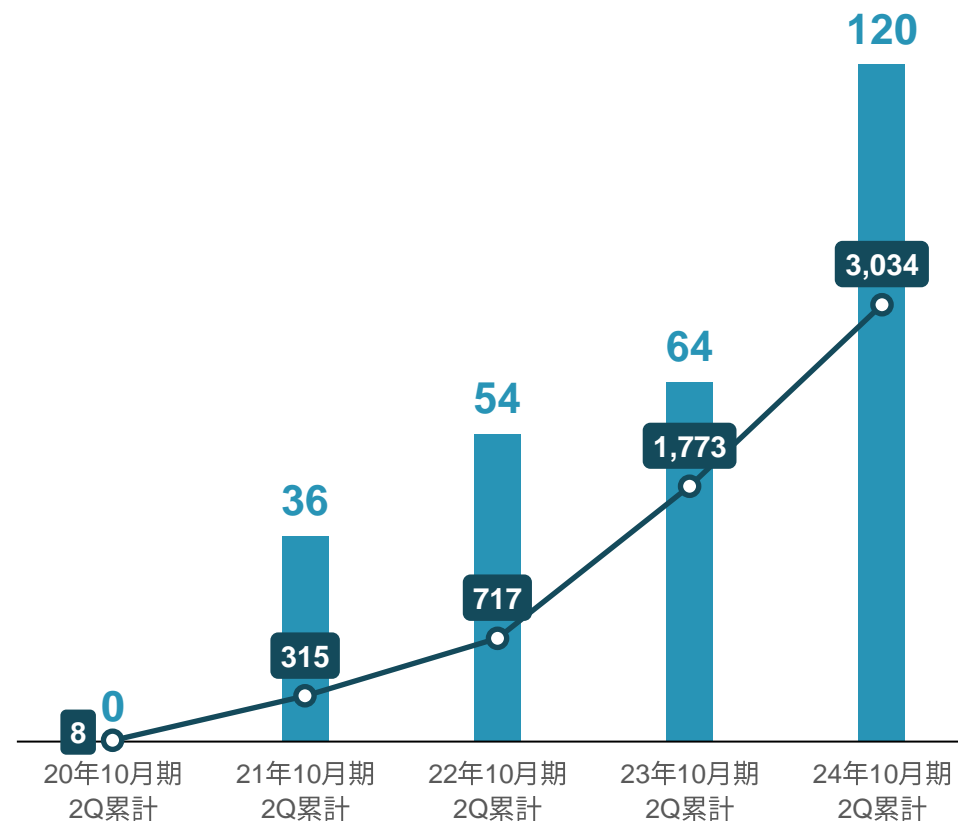
HR事業は成果報酬型の人材紹介事業と、ストック型の人材派遣事業を展開しております。メインは人材紹介事業となっており、転職支援サービスの新規登録者を顧客企業に紹介し、入社した際に報酬を得るビジネスモデルとなります

## 収益モデル<sup>1</sup> (HR事業)



## 売上収益／新規登録者数推移<sup>2</sup> (HR事業)

■ 売上収益 (百万円)    ○ 新規登録者数 (人)



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

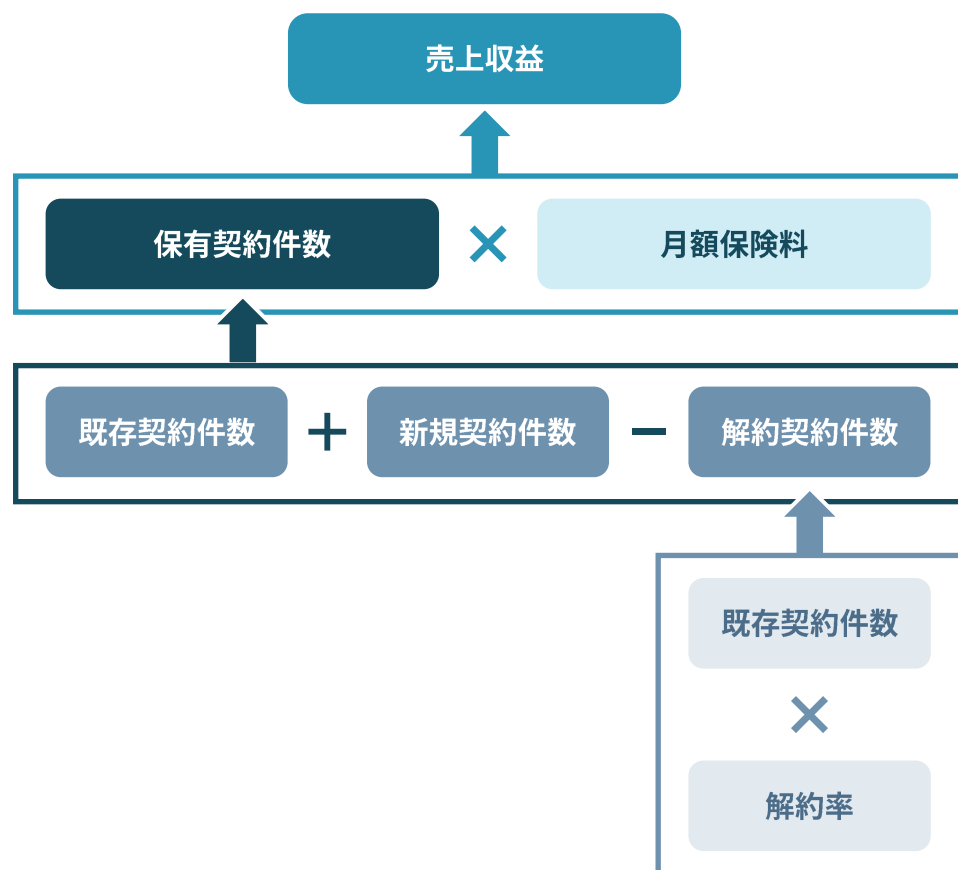
2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI (転職支援サービスへの新規登録者数) を記載しております



# 収益モデル

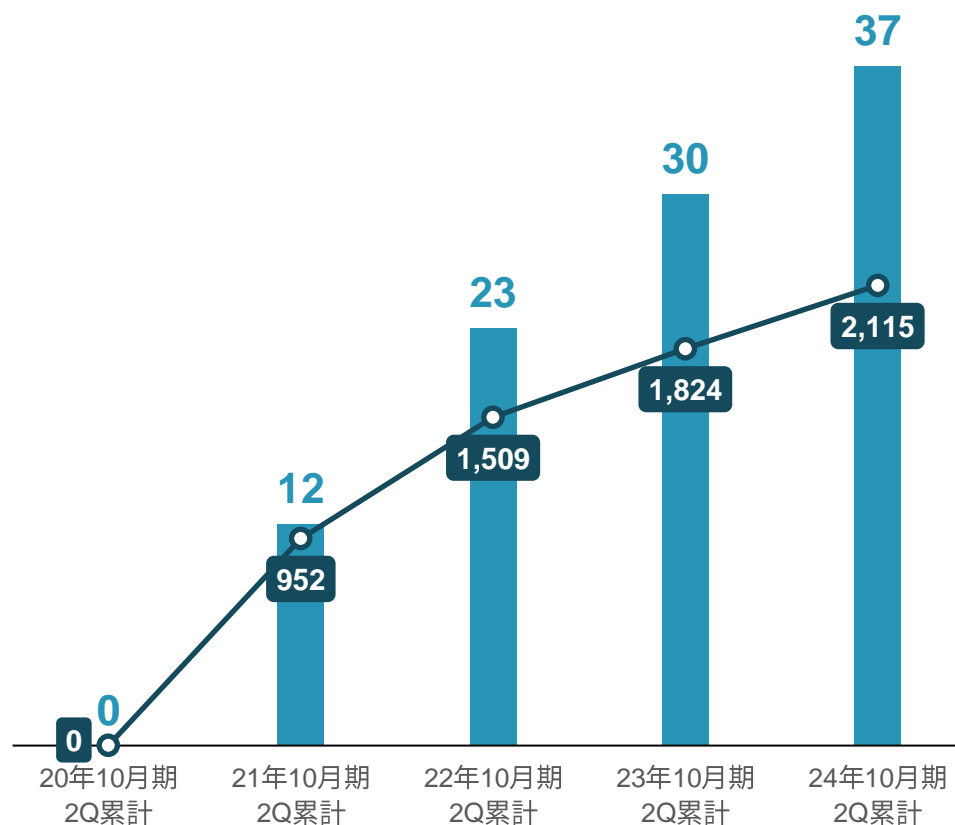
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。保有契約件数は着実に増加しておりますが、より大きな成長にむけて既存商品の販促投資は取りやめ、新商品の開発を進めてまいります

## 収益モデル（保険事業）



## 売上収益／保有契約件数<sup>1</sup>（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 ① PL/BS/CF

# 四半期決算(PL)

	FY2024 2Q	FY2023 2Q		FY2024 1Q		FY2024 2Q累計	FY2023 2Q累計	
(単位：百万円)	(24/2-24/4)	(23/2-23/4)	YoY	(23/11-24/1)	QoQ	(23/11-24/4)	(22/11-23/4)	YoY
売上収益	1,160	800	+45.1%	966	+20.1%	2,126	1,486	+43.1%
売上原価	733	466	+57.4%	640	+14.7%	1,373	870	+57.7%
売上総利益	427	334	+27.9%	327	+30.8%	753	616	+22.3%
売上総利益率	36.8%	41.7%	-4.9pt	33.8%	+3.0pt	35.4%	41.4%	-6.0pt
販管費	307	293	+4.9%	301	+2.3%	608	497	+22.4%
その他の収益	9	0	n/m	7	+34.5%	17	1	n/m
その他の費用	67	—	n/a	137	-51.0%	203	0	n/m
営業利益	62	41	51.3%	▲ 104	n/a	▲ 41	120	n/a
営業利益率	5.4%	5.1%	+0.2pt	n/a	n/a	n/a	8.1%	n/a
金融収益／費用	▲ 3	▲ 2	n/a	▲ 3	n/a	▲ 5	▲ 4	n/a
税引前利益	60	39	+53.3%	▲ 106	n/a	▲ 47	116	n/a
税金費用	59	25	+137.3%	27	+120.9%	85	65	+31.4%
四半期利益	1	14	-93.6%	▲ 133	n/a	▲ 132	51	n/a
四半期利益率	0.1%	1.8%	-1.7pt	n/a	n/a	n/a	3.4%	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	4	21	-81.3%	▲ 128	n/a	▲ 124	66	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	0.3%	2.6%	-2.3pt	n/a	n/a	n/a	4.4%	n/a

# 四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2024 2Q	FY2024 1Q	増減
	(24/4)	(24/1)	
流動資産	1,899	1,789	+110
現預金	1,235	1,176	+59
売掛金	626	535	+91
その他	37	78	-41
非流動資産	1,661	1,765	-103
有形固定資産	97	105	-8
使用権資産	260	290	-30
のれん	1,139	1,204	-65
その他	166	166	-1
資産合計	3,560	3,554	+6
負債	1,534	1,554	-20
有利子負債	579	640	-61
リース負債	237	262	-25
その他	718	653	+66
資本合計	2,026	1,999	+27
負債及び資本合計	3,560	3,554	+6

(単位：百万円)	FY2024 2Q	FY2024 1Q	増減
	(24/2-24/4)	(23/11-24/1)	
営業キャッシュフロー	130	98	+31
税引前四半期利益	60	▲ 106	+166
減価償却費・減損損失	106	175	-69
法人所得税	18	—	+18
その他	▲ 54	29	-83
投資キャッシュフロー	▲ 3	▲ 2	-1
有形固定資産の取得	▲ 3	▲ 2	-1
無形資産の取得	—	—	—
その他	▲ 0	—	-0
財務キャッシュフロー	▲ 67	▲ 146	+79
配当金の支払	▲ 3	▲ 95	+91
借入金・社債の返済による支出	▲ 61	▲ 26	-35
その他	▲ 3	▲ 25	+23
現預金の増減額	59	▲ 50	+109
期末現預金残高	1,187	1,176	+11
FCF	127	97	+30

# Section 05

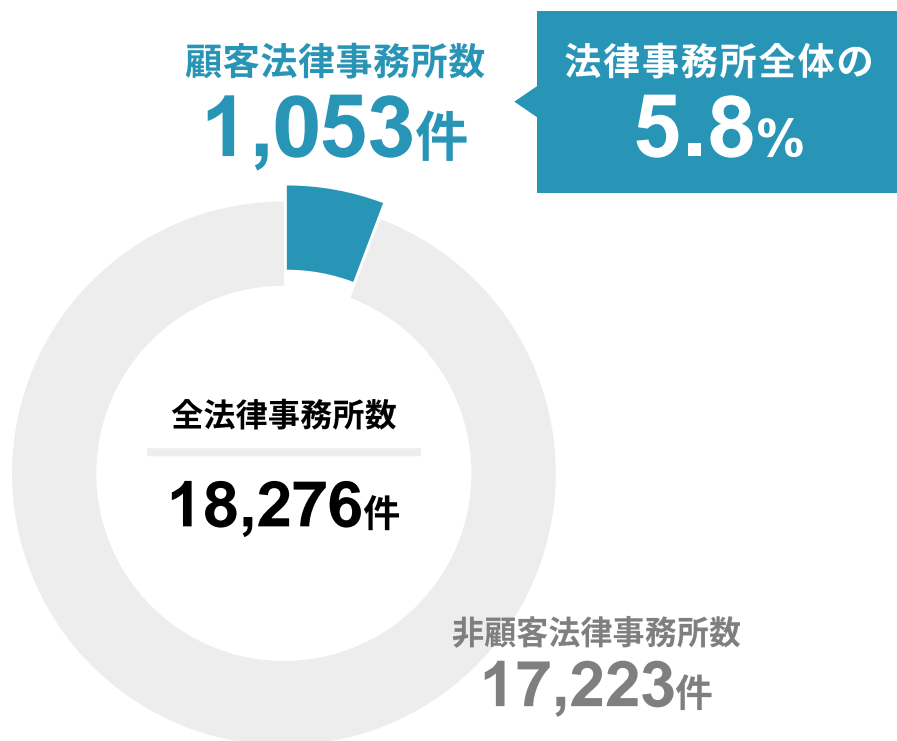
---

## Appendix② 事業環境

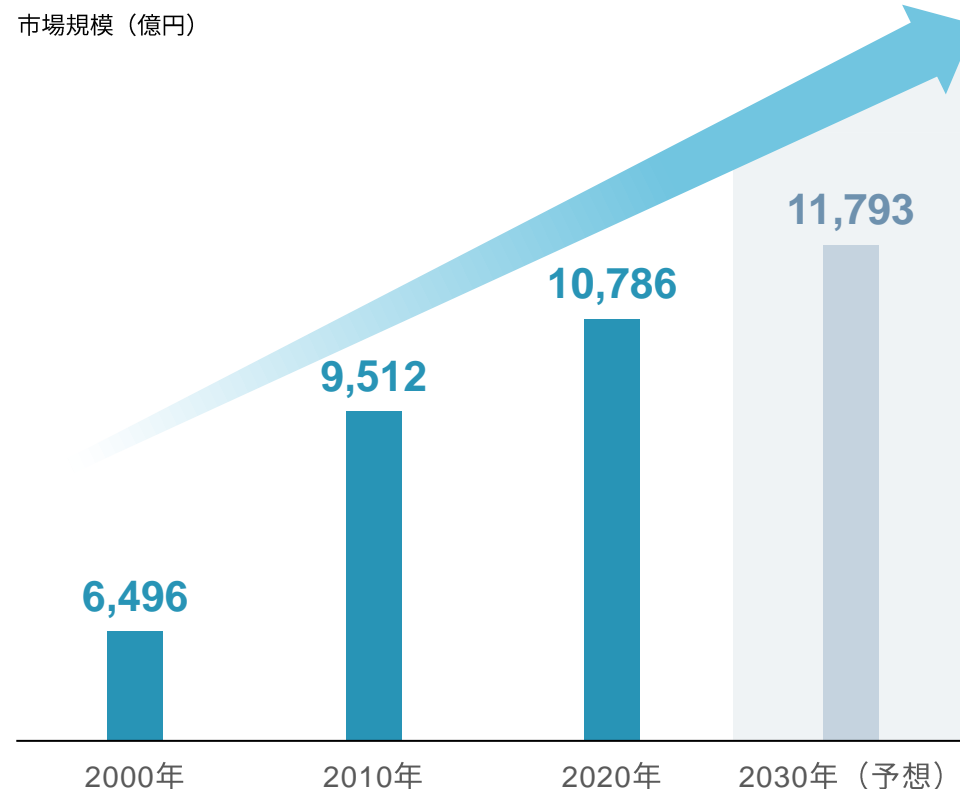
# 顧客基盤及び市場ポテンシャル<sup>1</sup>

24年4月末時点で1,053件の顧客を有しておりますが、全法律事務所数の未だ5.8%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6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4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。

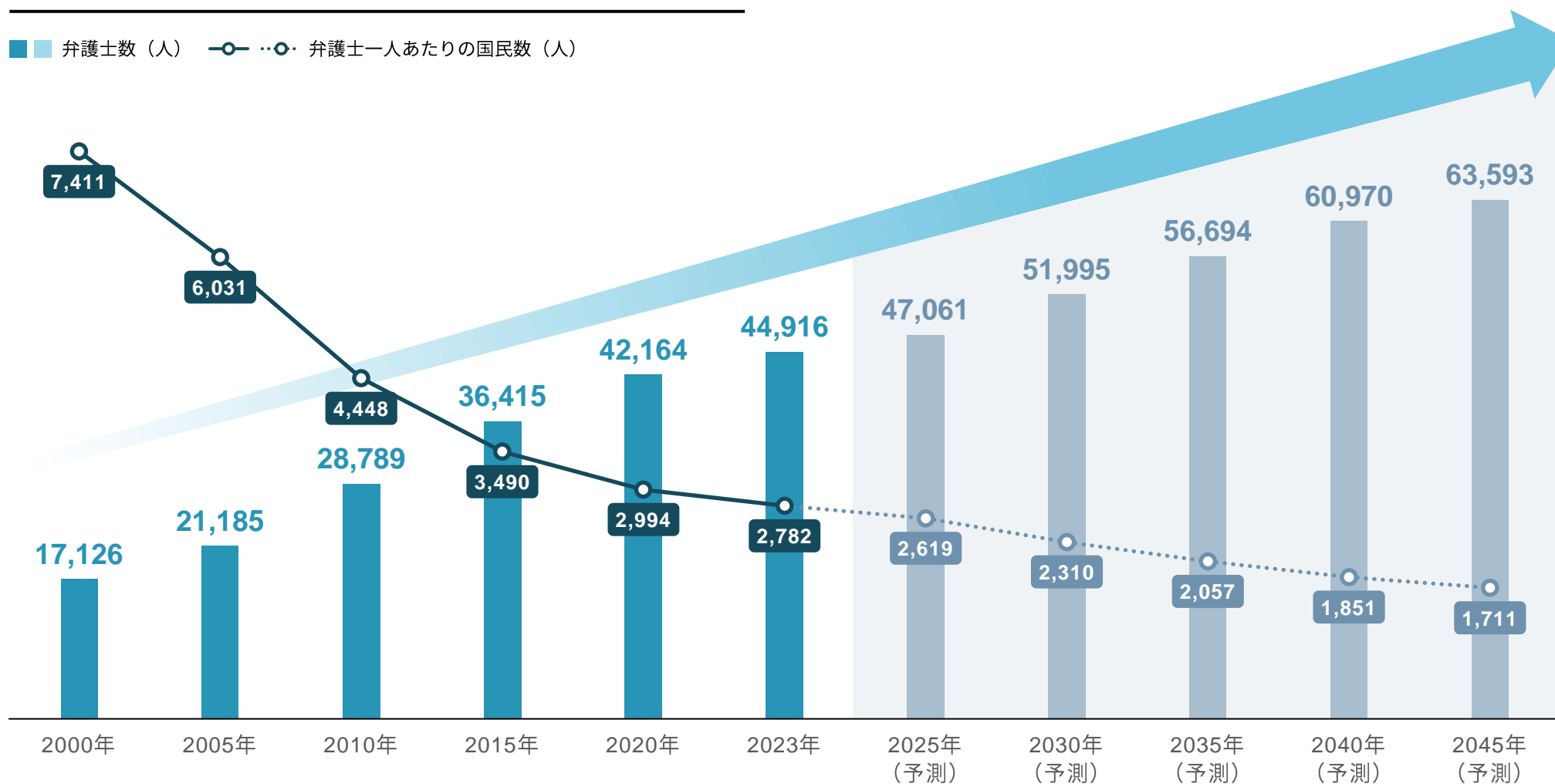
また、2030年の市場規模及び平均収入は、2010年から2020年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2030年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

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

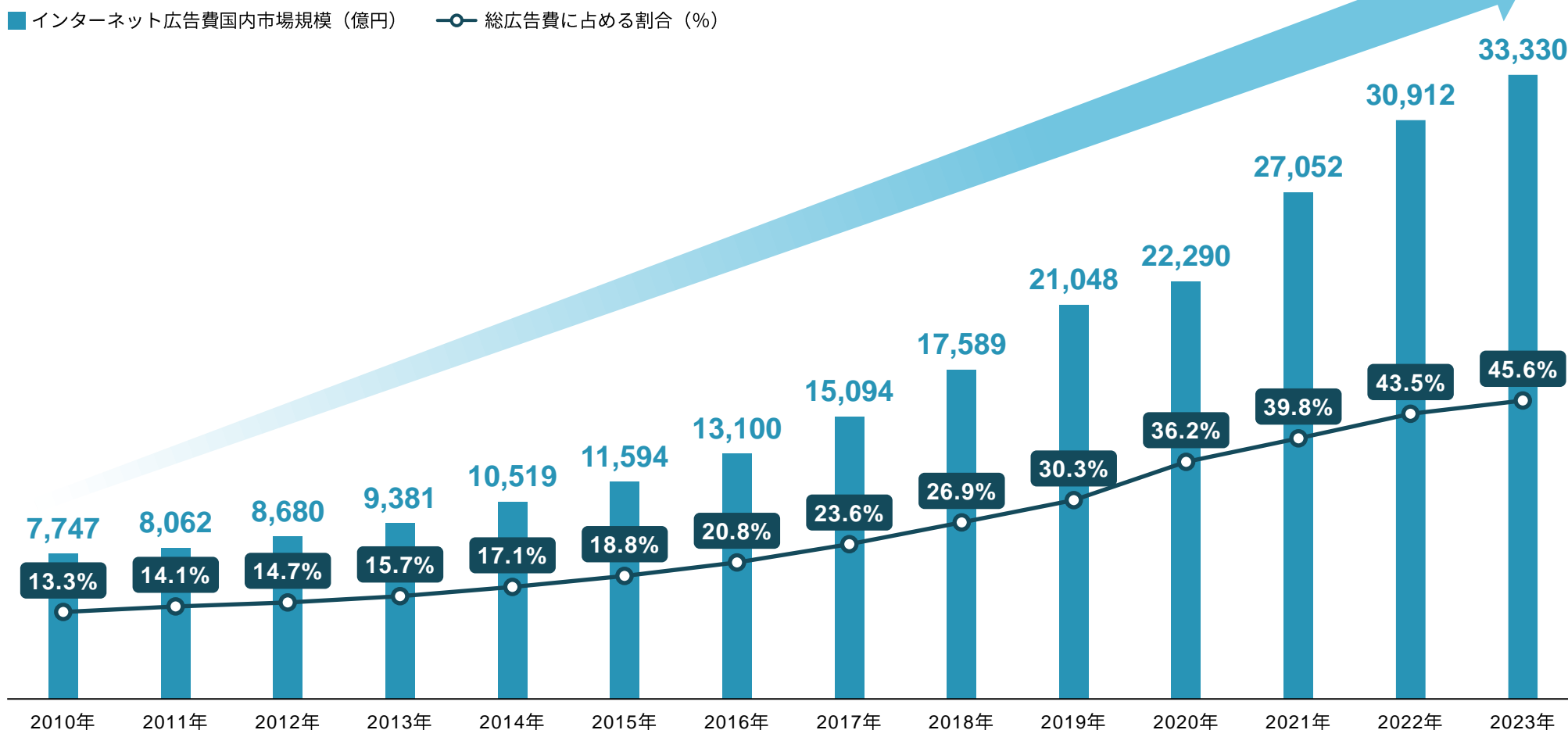


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」、総務省統計局「人口推計」

# 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

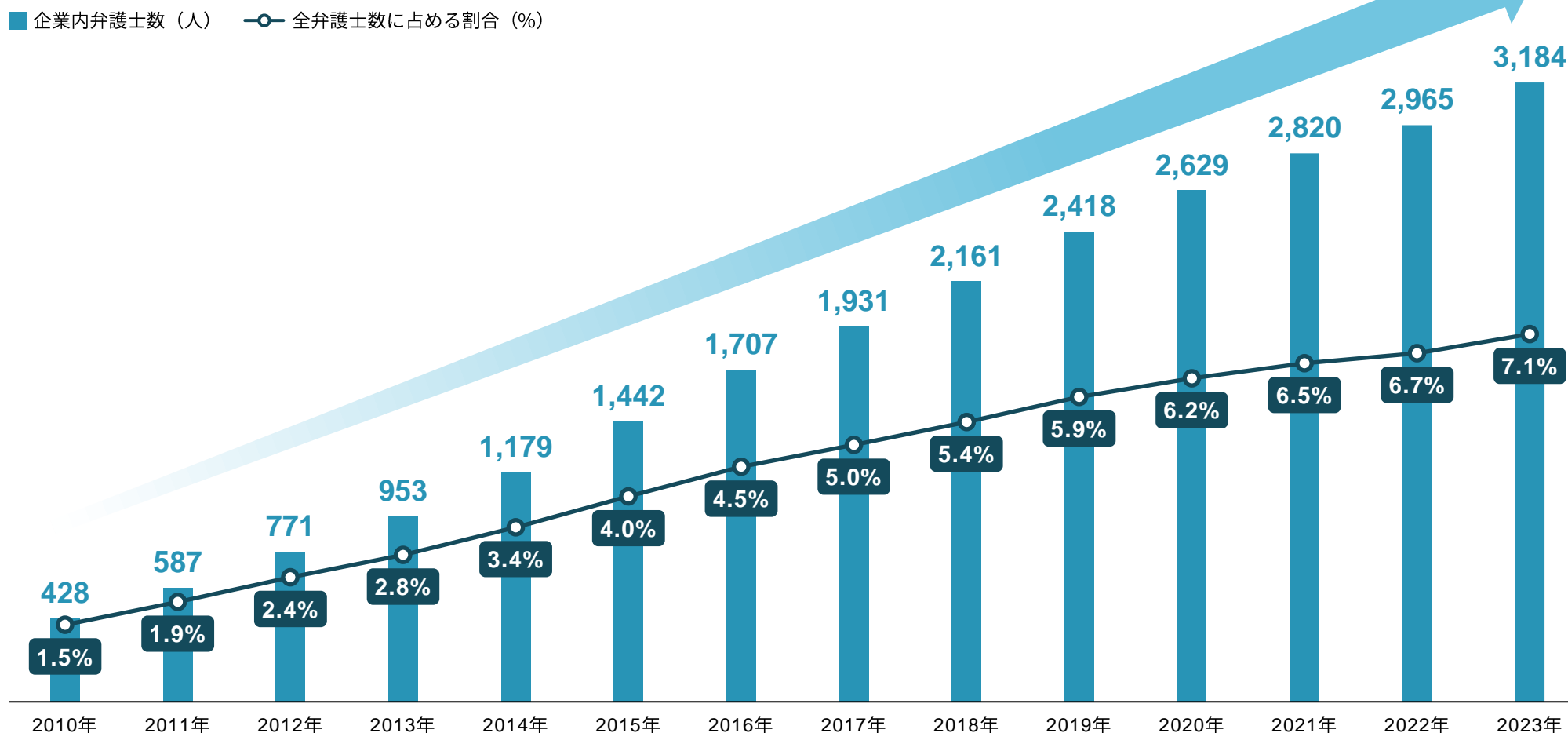




# 企業内弁護士数の増加

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



# 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。