

2024年10月期

決算説明及び 長期ビジョンの共有

2024.12.13 株式会社アシロ



SECTION

01

企業概要と 2024年10月期の振り返り

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※1	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（事業分類）

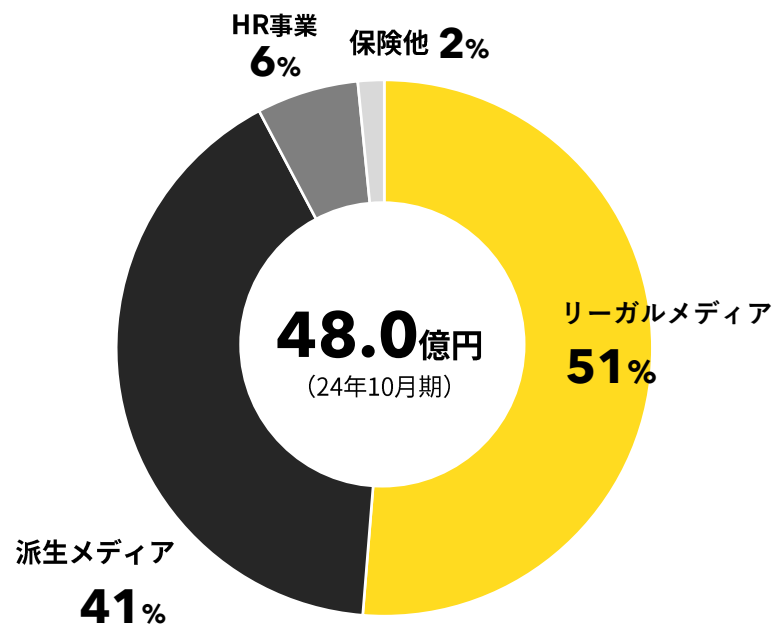
当社は法律情報を提供するリーガルメディア「ベンナビ」の運営が祖業となります。リーガルメディアの関連ニーズ（例. 労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディア事業、弁護士向け人材紹介からスタートしたHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業といった4事業を展開しています

		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 「キャラズム」「浮気調査ナビ」等	人材紹介会社 探偵事務所				
HR事業	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)	士業事務所 一般企業				
		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	2022年開始	少額短期保険 弁護士費用保険の販売	個人		法人向け保険準備中		

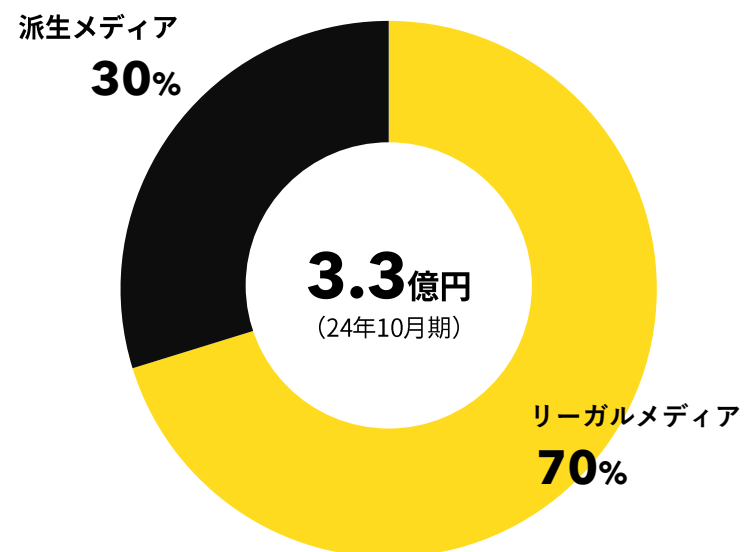
注：1 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトタスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました。
 2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイラス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

事業内容（収益構成比）

売上収益構成比



営業利益構成比



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

2024年10月期 決算概要

(百万円)	2024年10月期 実績	前期比較		上方修正後予算比較	
		2023年10月期 実績	前期比	2024年10月期 修正予算	修正予算比
売上収益	4,798	3,198	150.0%	4,523	106.1%
営業利益	329	53	617.1%	244	134.7%
営業利益率	6.9%	1.7%	+5.2pt	5.4%	+1.5pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	142	▲12	—	43	333.6%

2025年10月期 予算

(百万円)	2025年10月期 予算	前期比較		中計目標比較	
		2024年10月期 実績	前期比	中計目標	中計目標比
売上収益	6,326	4,798	131.8%	5,500	115.0%
営業利益	1,265	329	385.0%	1,100	115.0%
営業利益率	20.0%	6.9%	+13.1pt	20.0%	+0.0pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	830	142	583.6%	—	—

SECTION

02

中長期ビジョン ～アシロの成長目線の共有～

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。

積極的な

リスクテイク

業績への

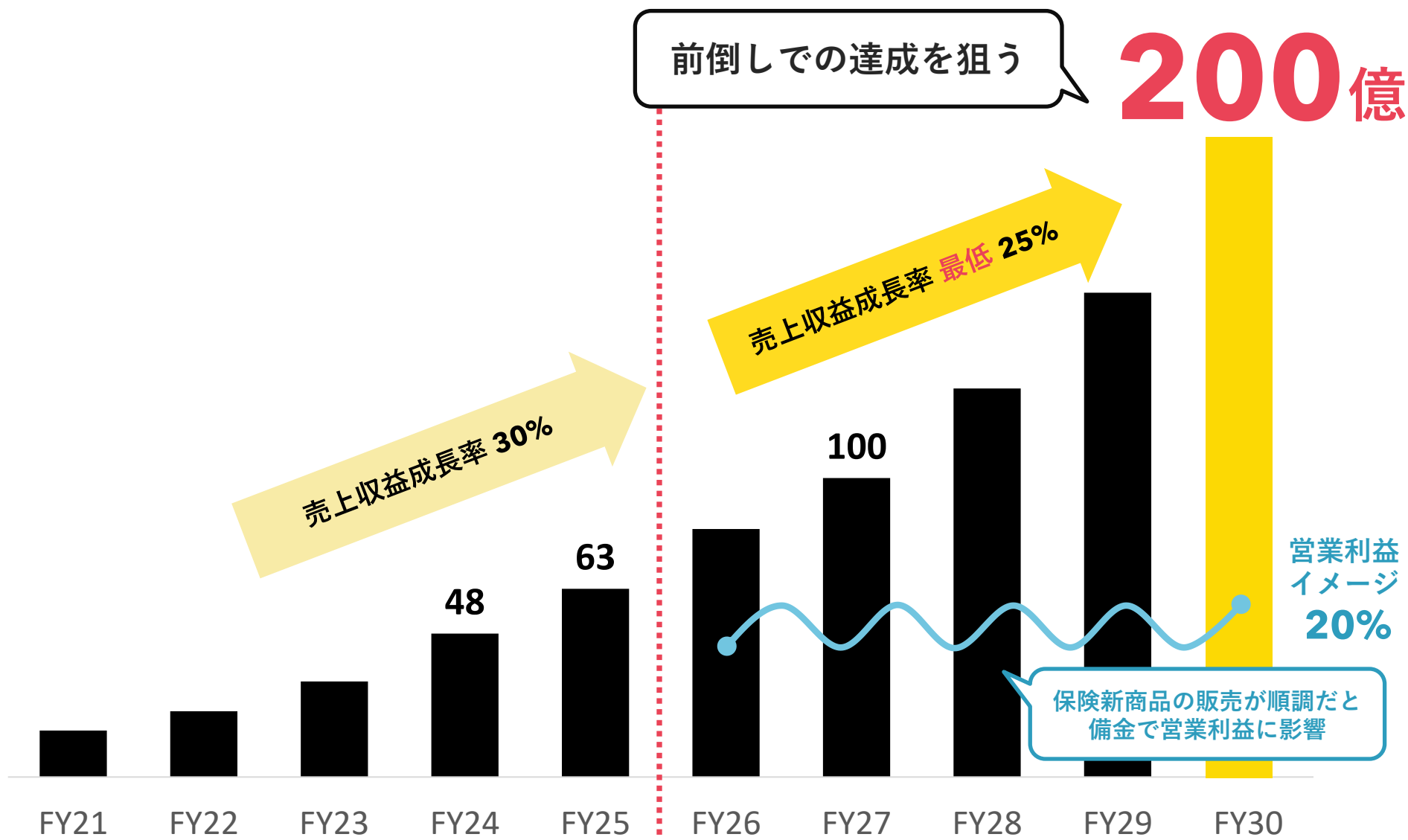
強い

コミット

成長 と 還元

の両立

中長期の売上成長イメージ



全事業で大きな成長余地

		市場ポテンシャル	当社の売上実績 (24年10月期)
メディア事業	リーガルメディア	弁護士広告市場規模 約 1,600~1,800 億円	24.6 億円
	派生メディア	アフィリエイト広告市場規模 約 4,116 億円	19.7 億円
保険事業		少額短期保険市場規模 約 1,276 億円	0.7 億円
HR事業		人材主要3業界市場規模 約 9.7 兆円	3.0 億円

新商品開発の挑戦実績

リーガルメディア事業：高単価商材
派生メディア事業：複数の新メディア
HR事業：ダイレクトリクルーティング
保険事業：新商品（取組中）

M&Aの挑戦実績

アシロ少額短期保険（保険事業）
ビッコレ
（ポイントサイト、FXデモトレアプリ）

CONTINUATION

継続

新商品名

bonobo

【株式会社アシロ少額短期保険 代表取締役社長コメント】

お客様が入りたいと思う商品

販売パートナー様が売りたいと思う商品

当たり前のことではありますが、これらの本質を徹底的に追及して商品開発に取り組んでおり、3年後には保険事業がアシロの主要事業と言われるまでに成長させられるよう取り組んでまいります



株式会社アシロ少額短期保険
代表取締役社長 山田 亮一

1982年、和歌山県生まれ。
株式会社光通信に新卒で入社後、同社の保険子会社に出向し、関連の保険会社6社の取締役を歴任。
2024年6月より当社の執行役員に就任するとともに、株式会社アシロ少額短期保険の代表取締役社長に就任

少額短期保険の準備金の種類：法令で積み立てが義務付け

保険契約準備金

責任準備金

普通責任準備金	将来の保険金支払のために積み立てるもので、未経過保険料と収支残のいずれか大きい方の額となる。
異常危険準備金	将来の保険金支払をより確実にを行うために積み立てるもので、年度末時点の保有契約全件について計算する。

支払備金

普通支払備金	保険金請求を受けているが年度末時点で未払いのもの。金額が未確定のものについては、過去の支払額等を参考にして、支払見込額を積み立てる。
既発生未報告支払備金 (IBNR備金)	支払事由発生の報告を受けていないが、支払事由がすでに発生したと認められる保険金等をいう。決算時点で既発生未報告の支払（備金）額が不明な場合、過去の決算時点の既発生未報告の支払（備金）額を用いて推定値などで算出される。

配当性向

30%

既存事業の成長を土台とし、
新規事業とM&Aへの
挑戦を継続することで、
売上・利益・配当の成長に

執着

OBSSESSION

**Keep
Growing!**

 **ASiRO**