



25年10月期（FY2025）

1Q決算説明資料

25年10月期1Q マネジメントメッセージ

中計策定時の目標を上回る予算の達成に向けて順調に推移

今期は中計策定時に掲げた売上収益55億、営業利益11億を大きく上回る売上収益63.3億、営業利益12.7億の予算を設定。1Qは好調に推移し、売上、利益ともに過去最高を更新する順調なスタート。

目指すのは最短での売上収益200億円の達成と、その先の更なる成長

1Qは好調にスタートしたが、目指すのはあくまでその先の売上収益200億円であり、またその先の更なる成長。中長期の成長を実現することを重視。

「株式会社アシロ」の大幅なアップデートを予定

これまでの「マーケティング×事業創造」から更なる進化を遂げるべく、会社のあり方から根本的に見直しを実施し、2Q決算発表時には「新アシロ」についてお披露目を予定。

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**Appendix① PL/BS/CF**Section
05**Appendix② 事業環境**

Section 01

企業概要

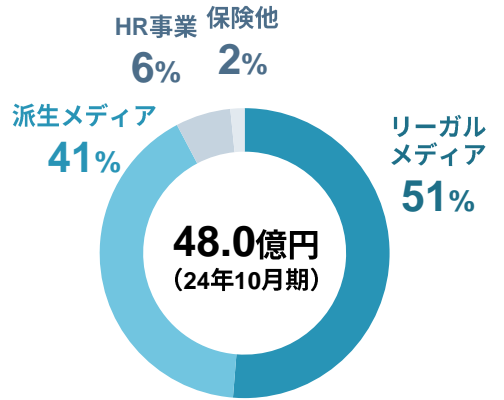
事業内容

当社の主要事業であるメディア事業は、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3事業を展開しています

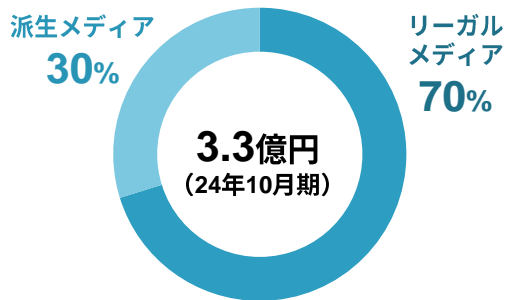
事業分類

		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 (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 (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



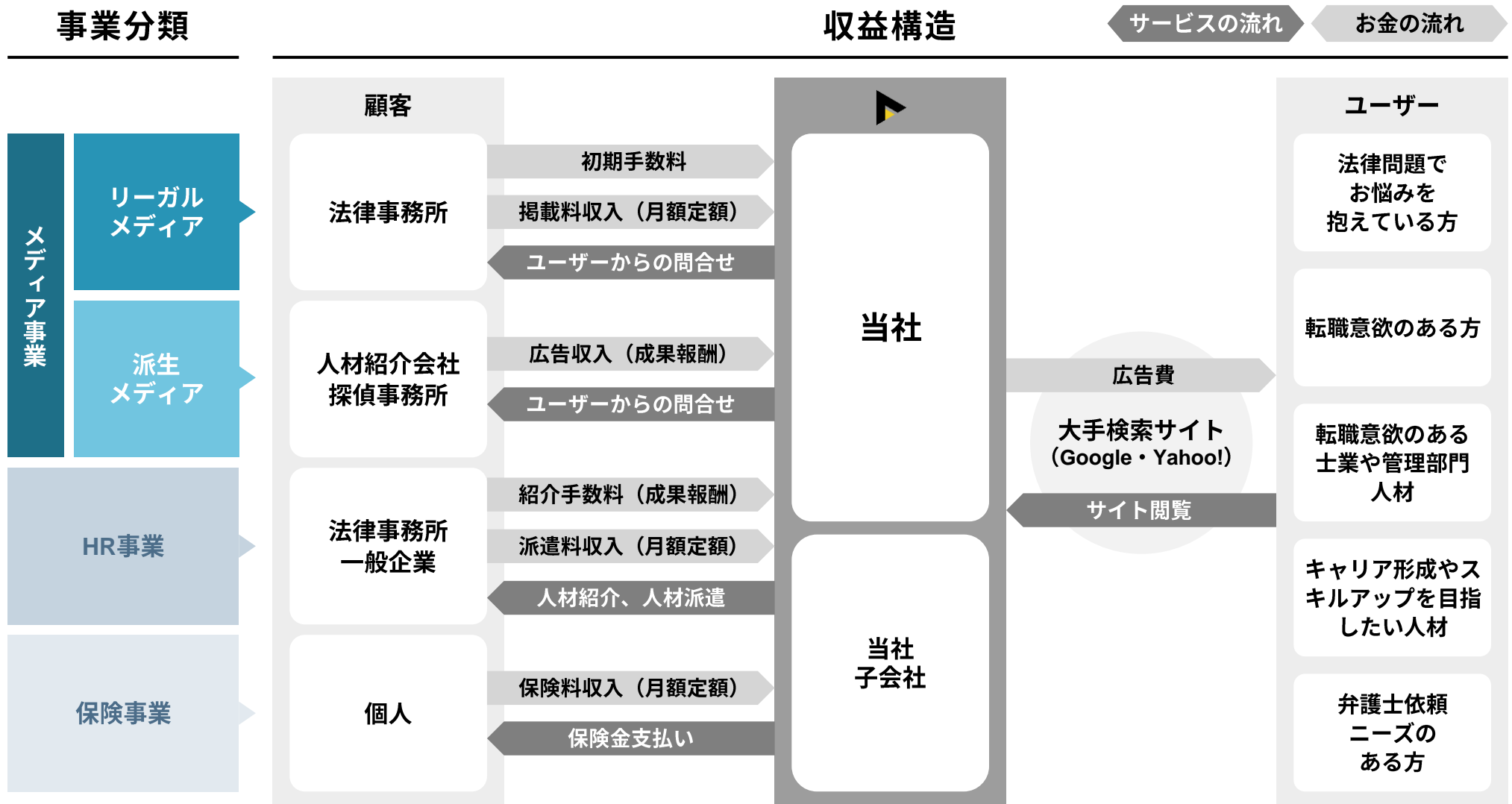
営業利益構成比¹



注：1 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



Section 02

決算概要

25年10月期 1Q(24年11月-25年1月) 決算サマリー

YoY60%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。営業利益につきましても売上成長による増収効果や投資期間であった前期までの運営から通常運営に戻した結果、YoYはもとよりQoQでも増益となりました

	25年10月期 1Q 実績	24年10月期 1Q		24年10月期 4Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
(単位：百万円)					
売上収益	1,581	966	63.7%	1,442	9.7%
営業利益	406	▲104	—	199	104.5%
営業利益率(%)	25.7	—	—	13.8	11.9pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	269	▲128	—	165	62.9%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	17.0	—	—	11.4	5.6pt
従業員数(名) ^{1,2}	157(7)	96(8)	63.5%	153(8)	2.6%
派遣事業を除く従業員数(名) ^{1,2}	104(7)	82(8)	26.8%	104(8)	0.0%

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

25年10月期 1Q (24年11月-25年1月)事業別サマリー

リーガルメディア、派生メディア、HR事業がYoY増収、営業利益については全社を除いた各事業で増益となっております。前期は投資期間であったことに加えのれんの減損による影響もありましたが、1Qは増収に加え、通常時のコスト体質に戻したことにより利益についても大幅に改善いたしました

FY2025 1Q 業績		各事業が順調に成長。特にリーガルメディアの成長が牽引し、売上、利益ともに大幅に伸長 売上収益：1,581百万円 (YoY 63.7%増) 営業利益：406百万円 (YoY 510百万円の改善)
メディア事業	リーガルメディア	前期より本格稼働した高単価商品が継続して好調に推移し、大幅に成長 売上収益：899百万円 (YoY 75.6%増) 営業利益：364百万円 (YoY 130.8%増)
	派生メディア	引き続き大幅に伸長。前期1Qは減損損失の計上もあり利益面では大幅に改善 売上収益：532百万円 (YoY 37.3%増) 営業利益：141百万円 (YoY 206百万円の改善)
HR事業		HR事業初のクォーター黒字化。通期での黒字化に向けて順調な滑り出し 売上収益：132百万円 (YoY 170.9%増) 営業利益：35百万円 (YoY 115百万円の改善)
保険事業		法人向け新商品開発に注力しており個人向けの販売を抑制しているため、コストは減少し損失が縮小 売上収益：18百万円 (YoY 0.9%減) 営業利益：▲17百万円 (YoY 3百万円の改善)
全社		人員増加等の影響により人件費が増加し、YoYでは若干コストが増加 営業利益：▲117百万円 (YoY 21百万円の悪化)

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

25年10月期 通期予算に対する進捗率

当社はリーガルメディアや保険などのストック型の事業により後半に伸びやすい構造ですが、1Q時点で売上収益の進捗は25%となり、非常に順調に推移いたしました。利益についても想定を上回る進捗率となり、売上収益と合わせて過去最高となっております

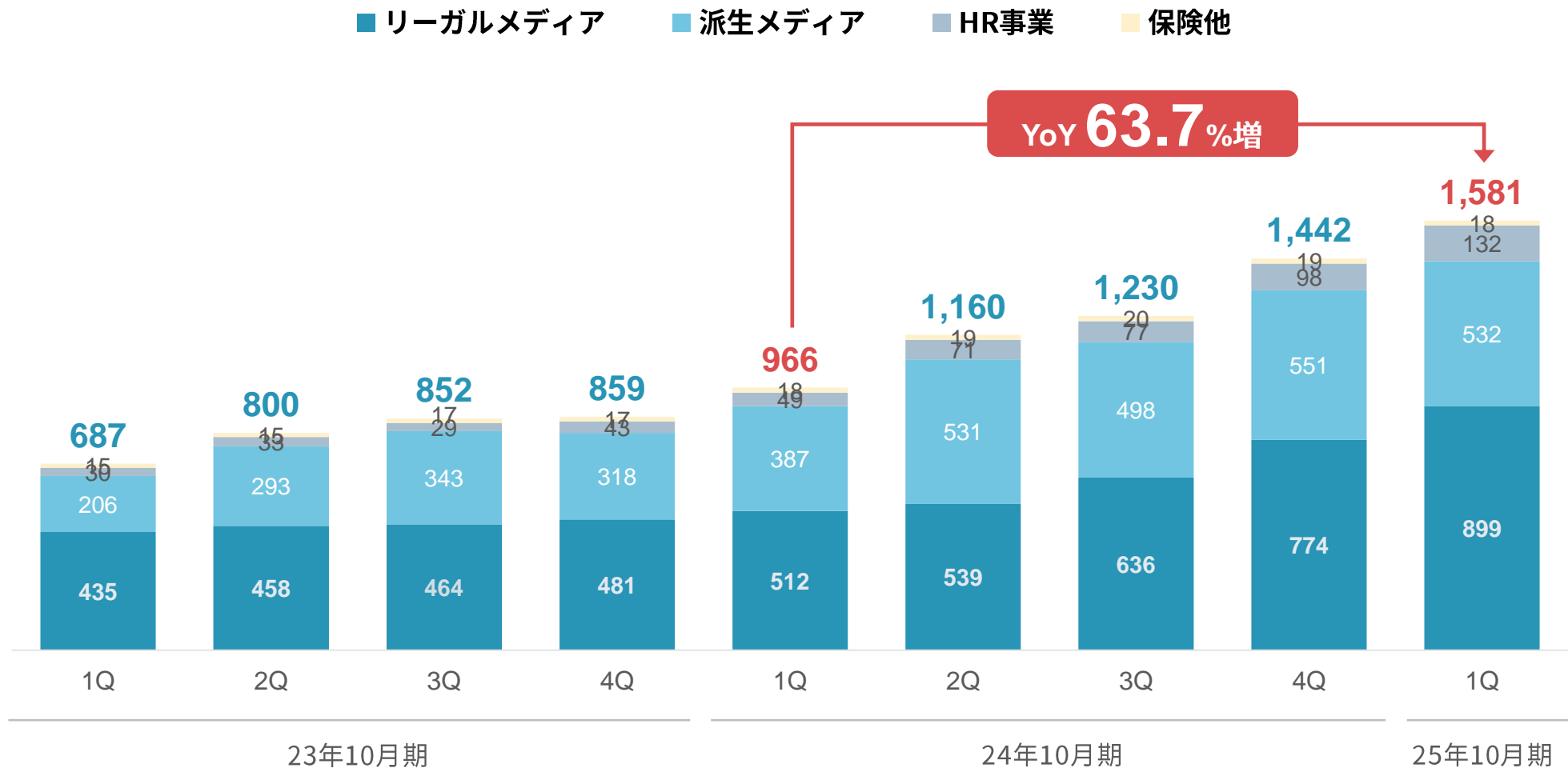
通期予算達成率

	2025年10月期 1Q	2025年10月期 通期予算	予算比 (進捗率)
売上収益	1,581百万円	6,326百万円	25.0%
営業利益	406百万円	1,265百万円	32.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	269百万円	830百万円	32.4%

売上収益(事業別 四半期推移)

リーガルメディア、HR事業が過去最高の四半期売上を達成し、全体ではYoY63.7%成長を達成しております。リーガルメディアは高単価の新商品が好調に推移しており、QoQでも大幅な増収となっております

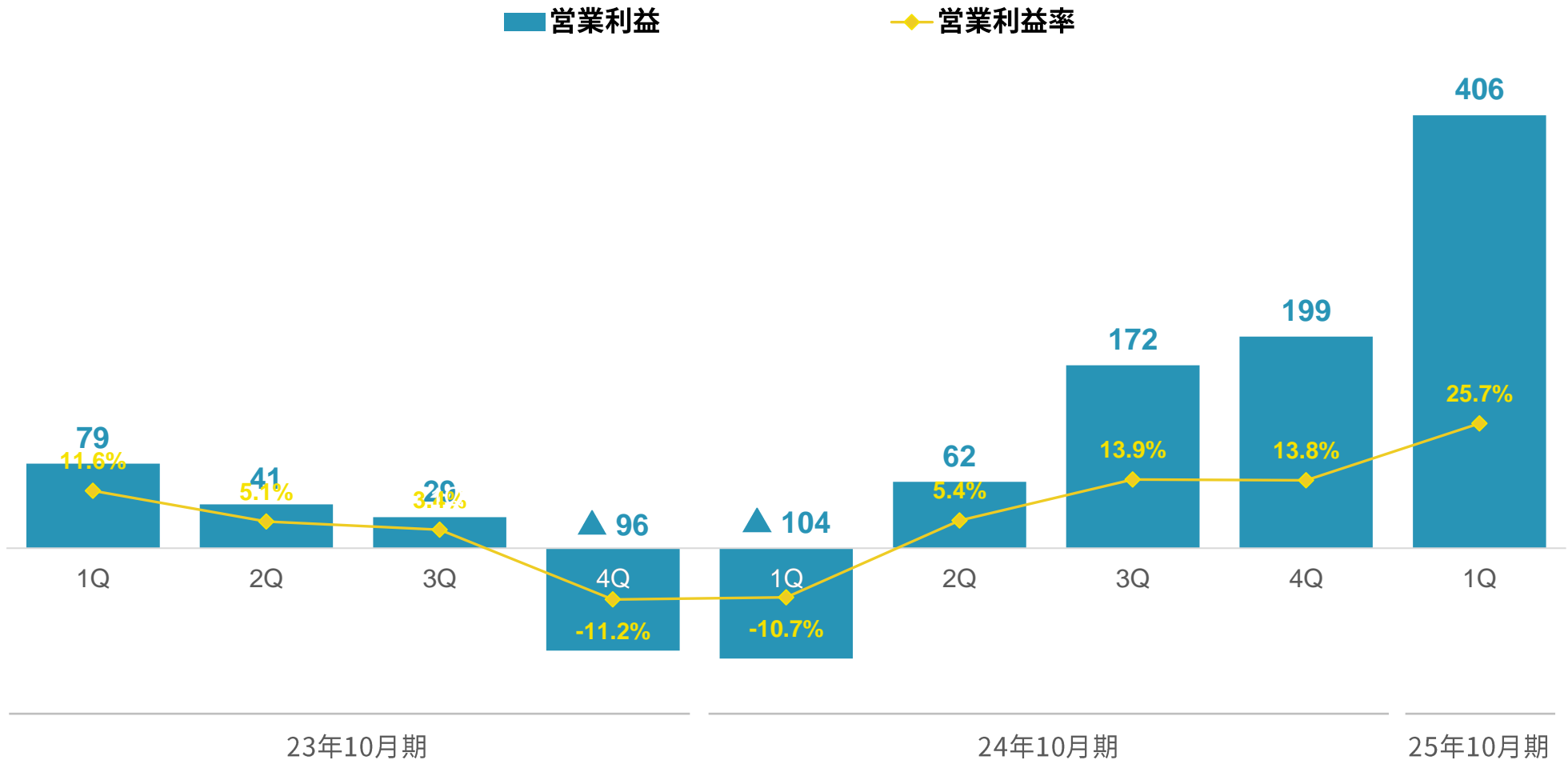
事業別売上収益 (単位：百万円)



営業利益(四半期推移)

売上成長による増収効果に加え、前期までの投資期間から通常運営に戻したことで、過去最高の利益を達成。QoQでも前期4Qの営業利益を大幅に上回り、利益率は25%超で着地

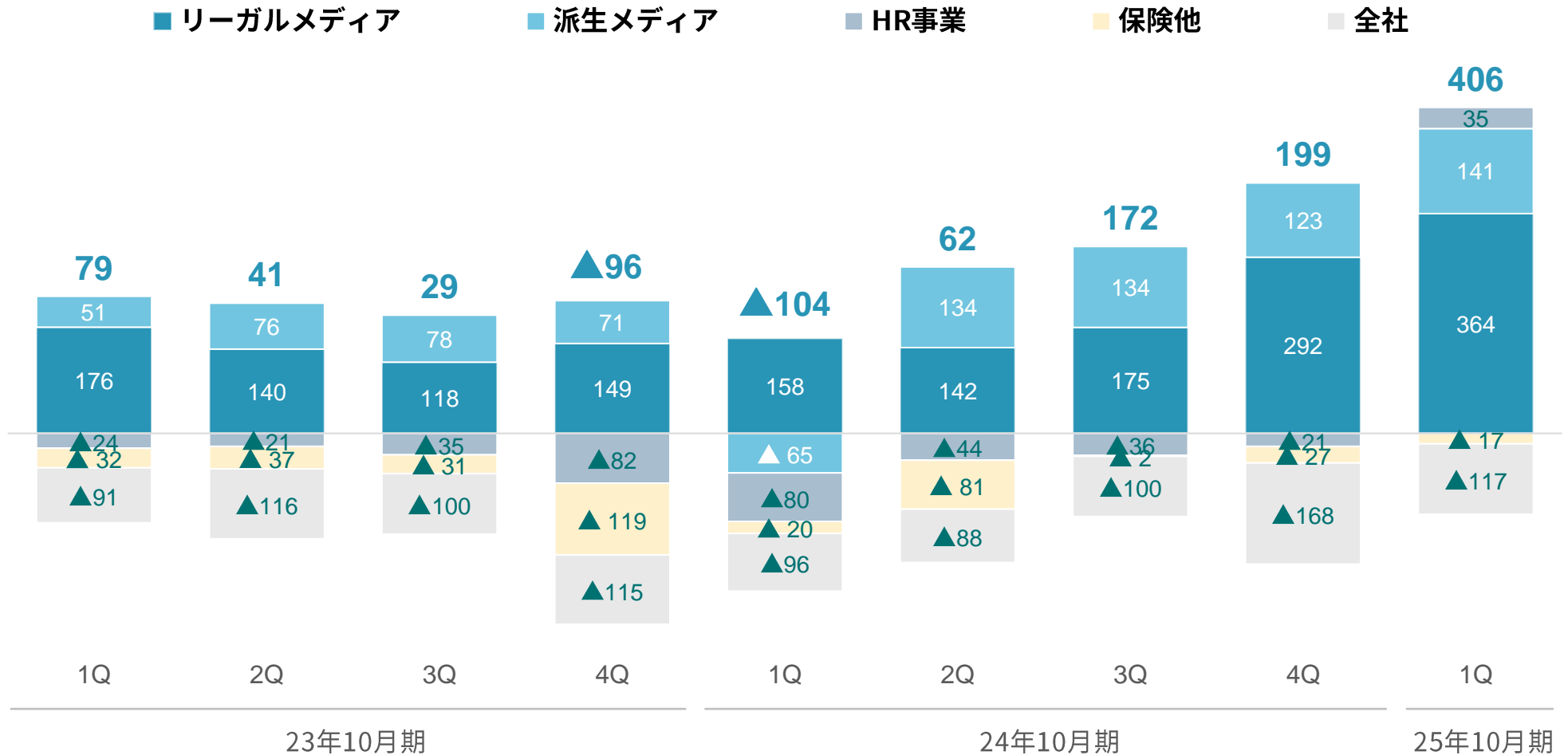
営業利益 (単位：百万円)



(参考) 事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアの高単価商品が引き続き好調に推移したことで、リーガルメディアの営業利益が大幅に増加。派生メディアが安定した高水準を維持したことや、HR事業が黒字となったことも影響し、全体の利益幅が拡大

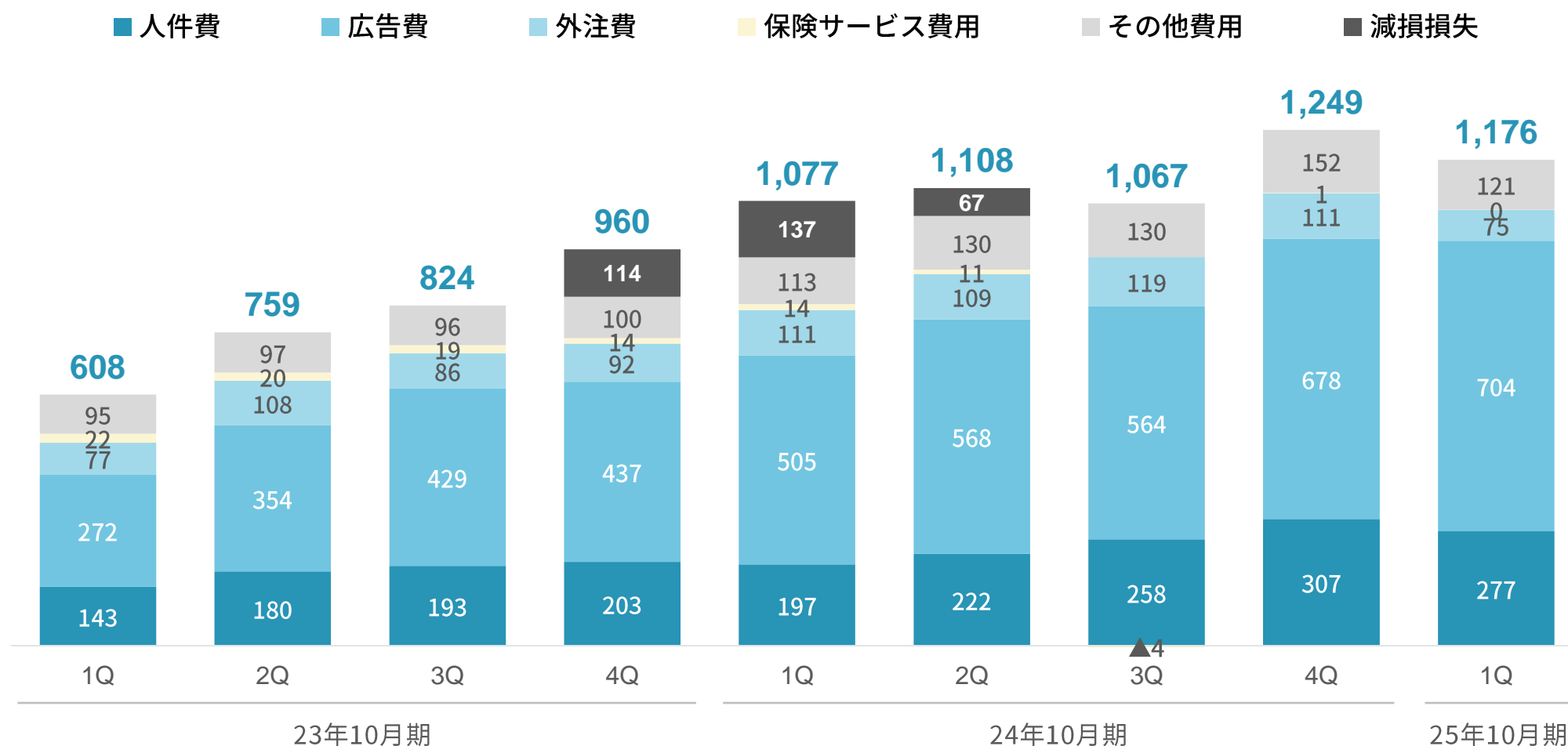
事業別営業利益 (単位：百万円)



コスト構造(四半期推移)

売上拡大に伴いYoYではコスト増となっている一方、QoQでは前期4Qは一過性のコストが発生していたことや、各種各種内製化を進めて外注費が抑制されたことから、総額では若干減少

コスト構造¹ (単位：百万円)



注：1 保険サービス費用は契約者獲得のための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

Section

03

事業ハイライト

25年10月期 1Q事業ハイライト

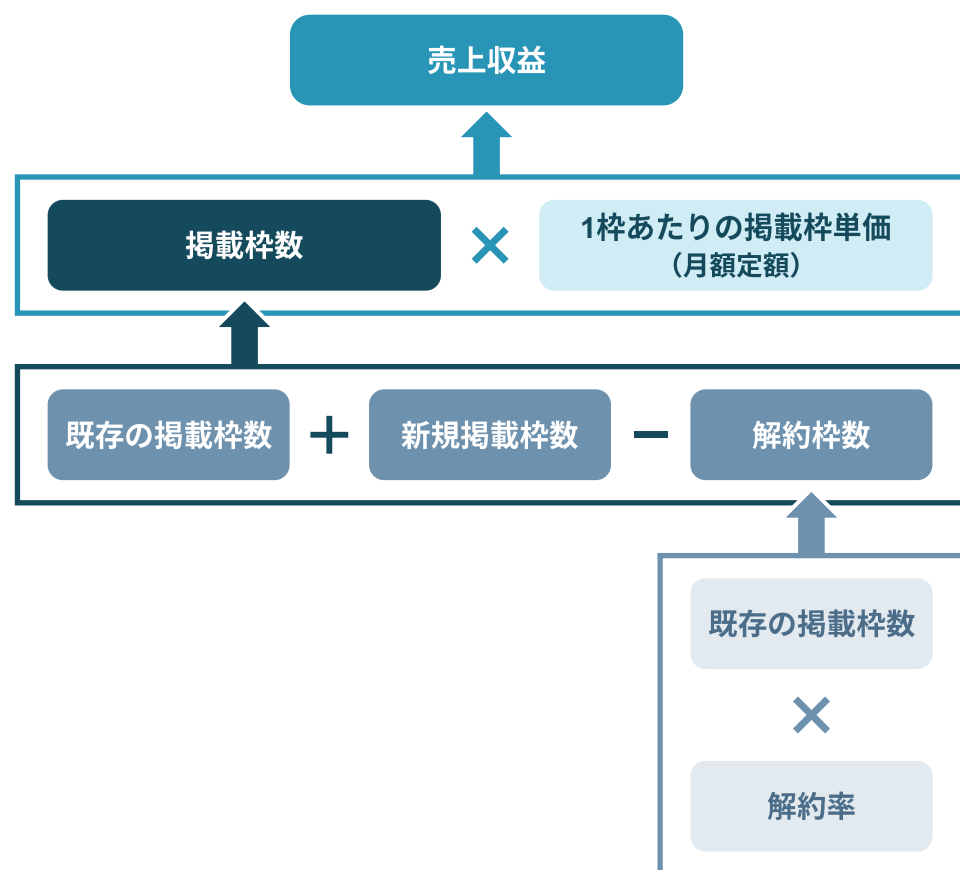
リーガルメディアの高単価商品が好調に推移。派生メディアは高水準を維持しており順調に推移。また、HRは初の四半期黒字で着地し、各事業が順調に推移

メディア事業	リーガルメディア	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存商品であるベンナビは引き続き安定的に販売が拡大しており、継続した成長を実現 ● 高単価商品の販売も好調に推移した結果、売上、利益ともに大きく押し上げ、全体の成長に寄与
	派生メディア	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力の転職メディア「キャリアズム」は引き続き高水準の成果を維持し、YoYで大幅に成長 ● 「キャリアズム」に次ぐ、派生メディア第2の柱の創出に向けた取り組みは今後も継続検討
	HR事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材紹介は初のクォーターでの黒字を達成。今期目標である通期の黒字化に向けてまずは順調なスタート。
	保険事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存商品の販促に向けた投資は抑制し、法人向け新商品の開発に引き続き注力 ● 法人向け新商品ローンチ後の拡販に向けた体制作りや事前準備もあわせて進行

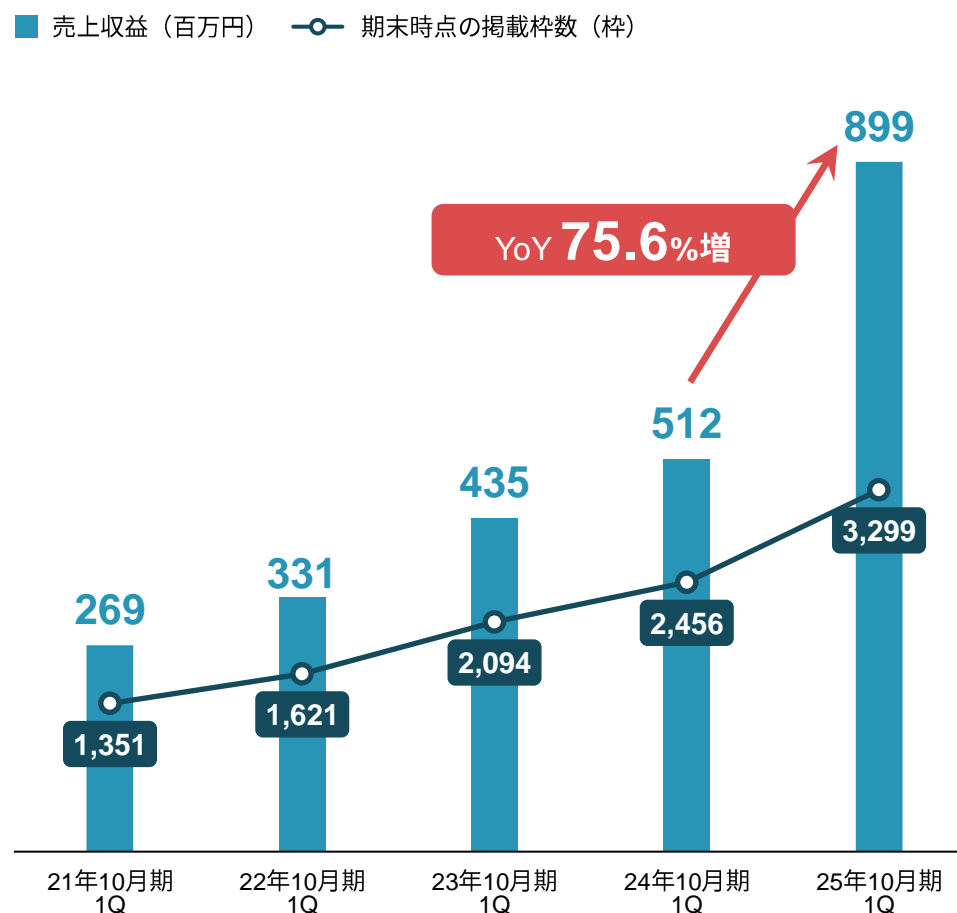
収益モデル及び主要KPI

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。新たに開始した高単価商品が伸びたことで、これまでの枠数トレンド以上の売上成長を実現しております

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）

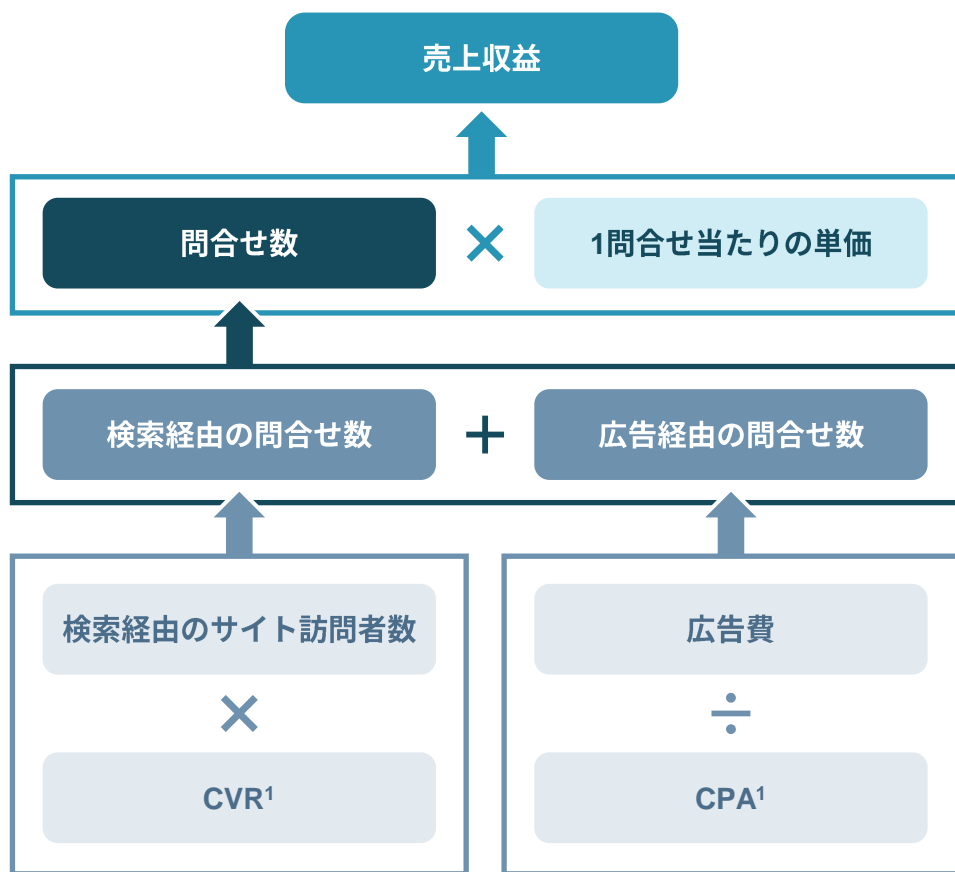


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

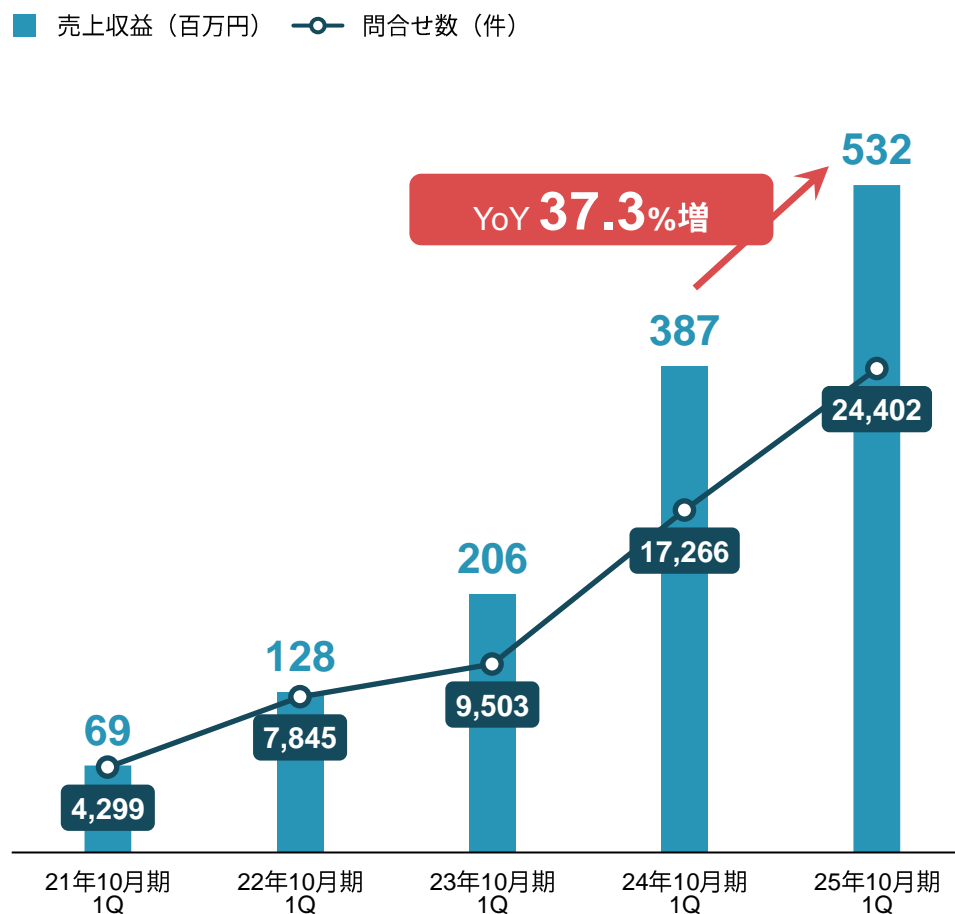
収益モデル及び主要KPI

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）



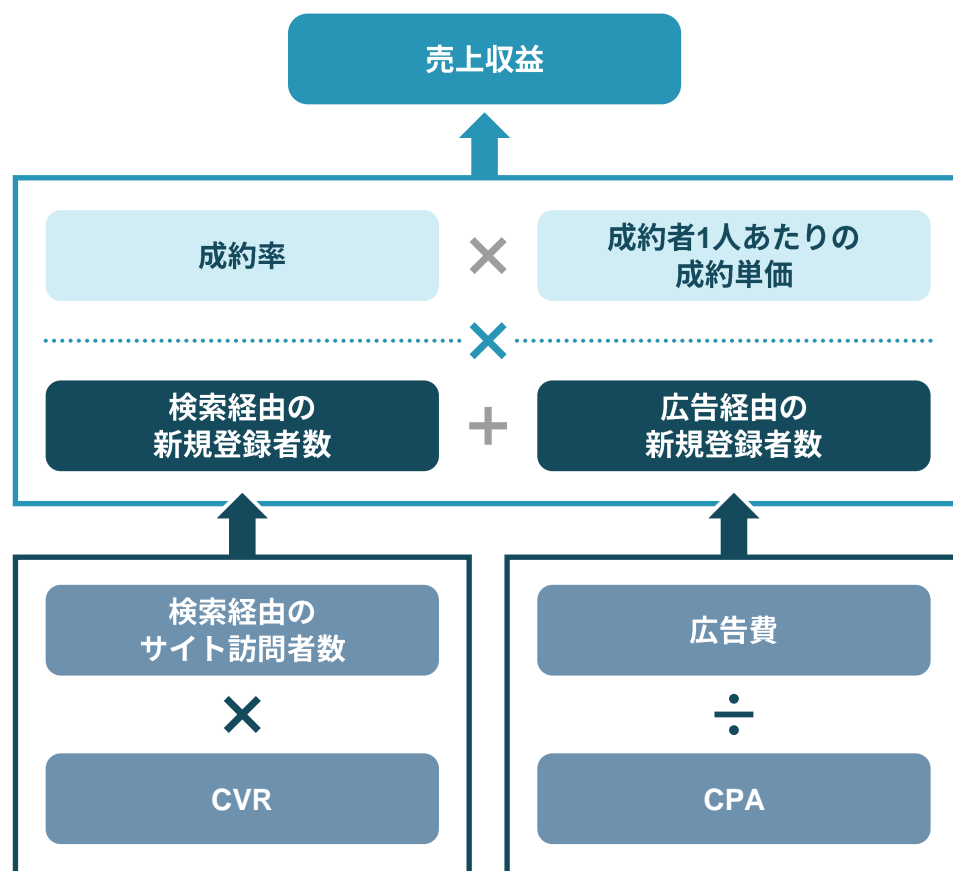
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

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

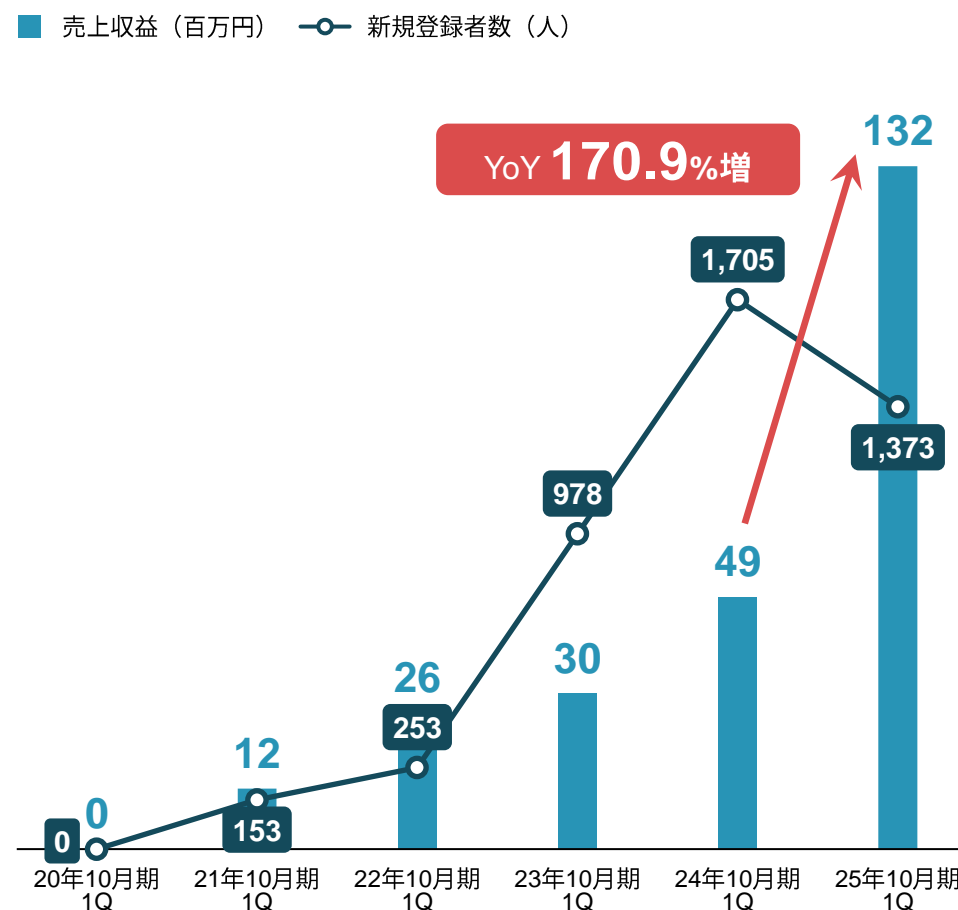
収益モデル及び主要KPI

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)



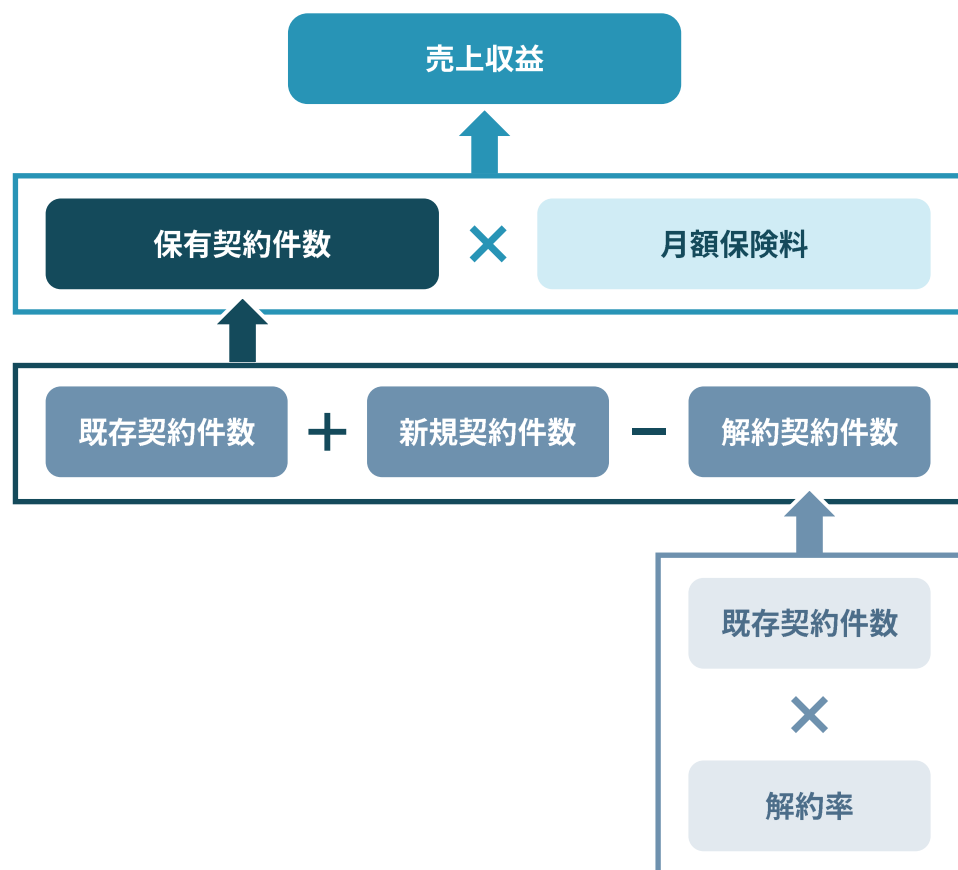
注：1 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、人材紹介事業の収益モデルを記載しております

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

収益モデル及び主要KPI

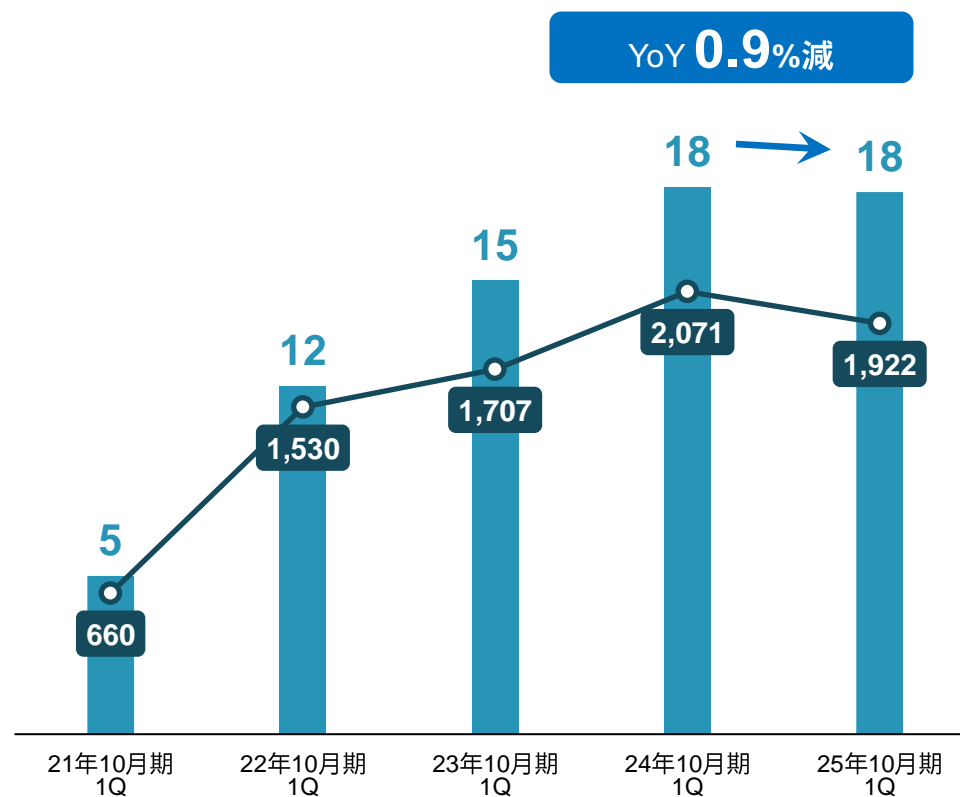
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。
新商品の開発に注力しており既存商品の販促を抑えていることからYoY微減となっております

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 ① PL/BS/CF

四半期決算(PL)

(単位：百万円)	FY2025 1Q	FY2024 1Q	YoY	FY2024 4Q	QoQ	FY2025 1Q累計	FY2024 1Q累計	YoY
	(24/11-25/1)	(23/11-24/1)		(24/8-24/10)		(24/11-25/1)	(23/11-24/1)	
売上収益	1,581	966	+63.7%	1,442	+9.7%	1,581	966	+63.7%
売上原価	888	640	+38.9%	896	-0.8%	888	640	+38.9%
売上総利益	693	327	+112.1%	546	+26.9%	693	327	+112.1%
売上総利益率	43.8%	33.8%	+10.0pt	37.9%	+5.9pt	43.8%	33.8%	+10.0pt
販管費	288	301	-4.2%	353	-18.4%	288	301	-4.2%
その他の収益	2	7	-75.8%	6	-71.3%	2	7	-75.8%
その他の費用	0	137	-99.9%	—	n/a	0	137	-99.9%
営業利益	406	▲104	n/a	199	+104.6%	406	▲104	n/a
営業利益率	25.7%	—	n/a	13.8%	+11.9pt	25.7%	—	n/a
金融収益／費用	▲2	▲3	n/a	▲2	n/a	▲2	▲3	n/a
税引前利益	404	▲106	n/a	196	+105.8%	404	▲106	n/a
税金費用	139	27	+423.9%	38	+269.3%	139	27	+423.9%
四半期利益	265	▲133	n/a	159	+67.0%	265	▲133	n/a
四半期利益率	16.7%	n/a	n/a	11.0%	+5.7pt	16.7%	n/a	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	269	▲128	n/a	165	+62.9%	269	▲128	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	17.0%	n/a	n/a	11.4%	+5.6pt	17.0%	n/a	n/a

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2025 1Q	FY2024 4Q	増減
	(25/10)	(24/10)	
流動資産	2,441	2,426	+15
現預金	1,534	1,596	-63
売掛金	858	785	+73
その他	49	44	+5
非流動資産	1,598	1,636	-38
有形固定資産	71	80	-9
使用権資産	176	204	-28
のれん	1,139	1,139	0
その他	212	213	-1
資産合計	4,039	4,062	-23
負債	1,640	1,765	-126
有利子負債	467	493	-26
リース負債	160	186	-26
その他	1,012	1,087	-75
資本合計	2,399	2,296	+103
負債及び資本合計	4,039	4,062	-23

(単位：百万円)	FY2025 1Q	FY2024 4Q	増減
	(24/11-25/1)	(24/8-24/10)	
営業キャッシュフロー	169	320	-151
税引前四半期利益	404	196	+208
減価償却費・減損損失	39	42	-2
法人所得税	▲ 177	▲ 0	-177
その他	▲ 97	82	-179
投資キャッシュフロー	▲ 16	▲ 2	-14
有形固定資産の取得	▲ 2	▲ 2	+0
無形資産の取得	▲ 14	—	-14
その他	▲ 0	▲ 0	+0
財務キャッシュフロー	▲ 216	▲ 83	-133
配当金の支払による支出	▲ 175	▲ 0	-175
借入金・社債の返済による支出	▲ 26	▲ 61	+35
その他	▲ 14	▲ 21	+7
現預金の増減額	▲ 63	235	-298
期末現預金残高	1,534	1,596	-63
FCF	153	318	-165

Section 05

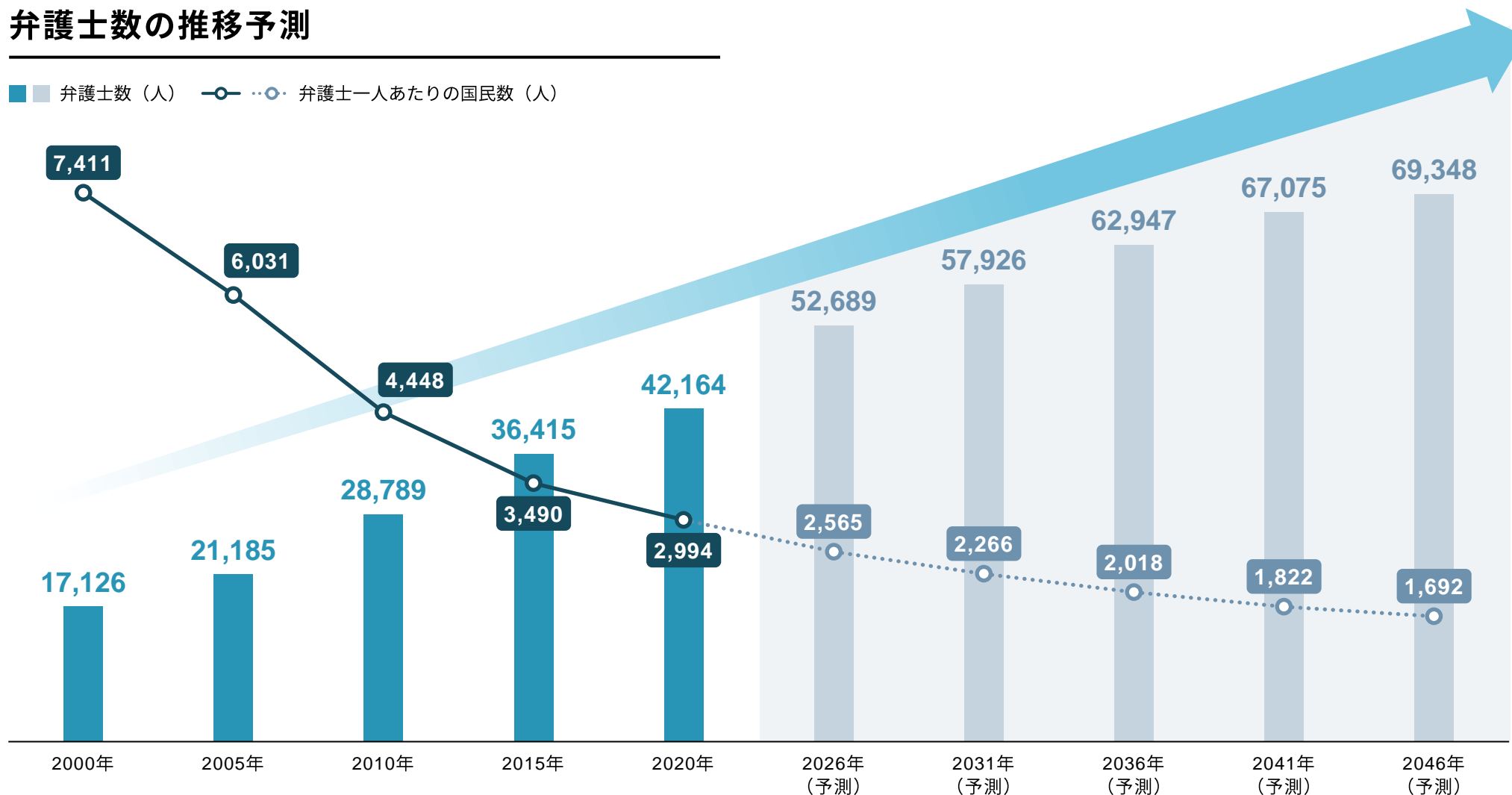
Appendix② 事業環境

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」

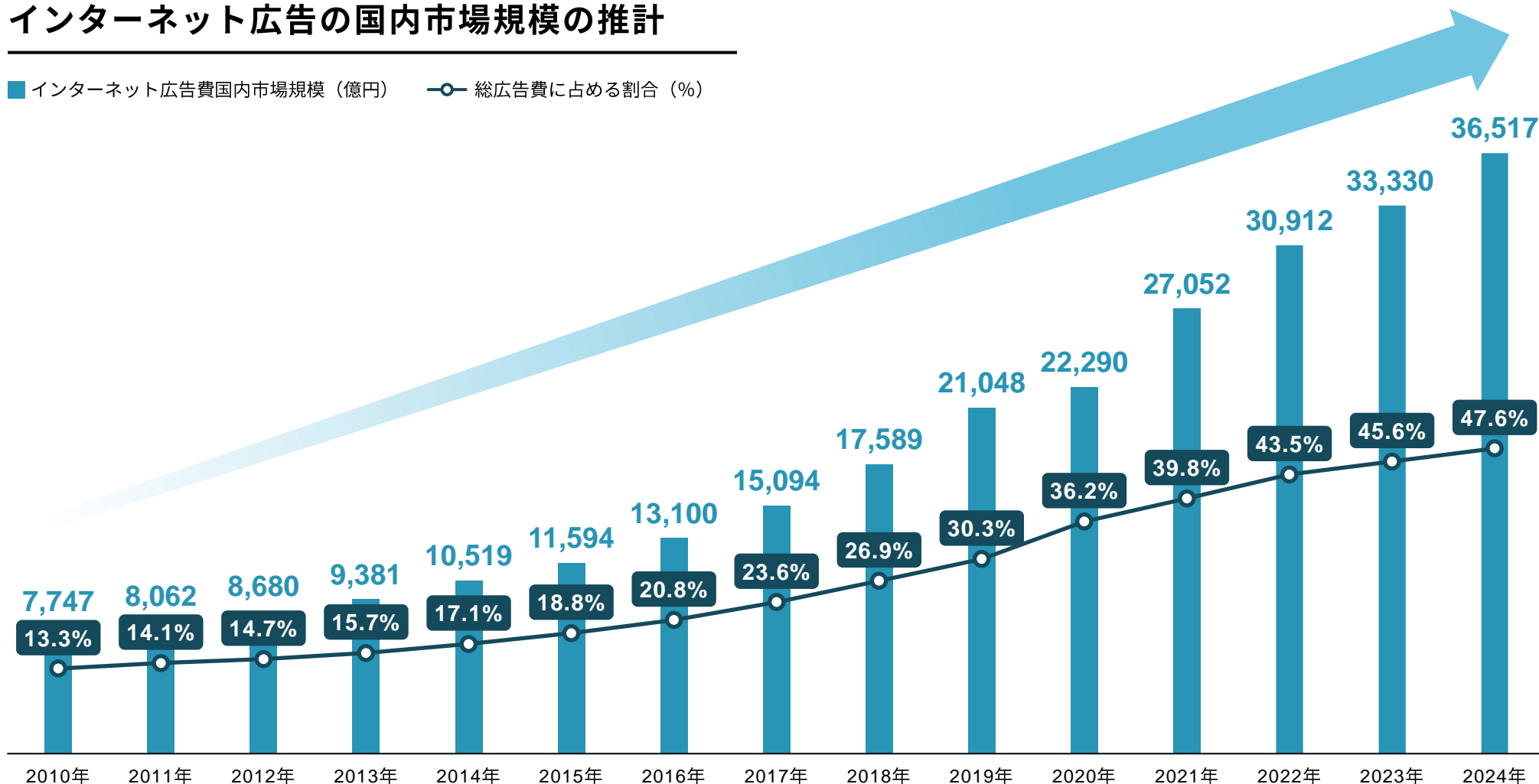
インターネット広告市場の拡大

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（%）

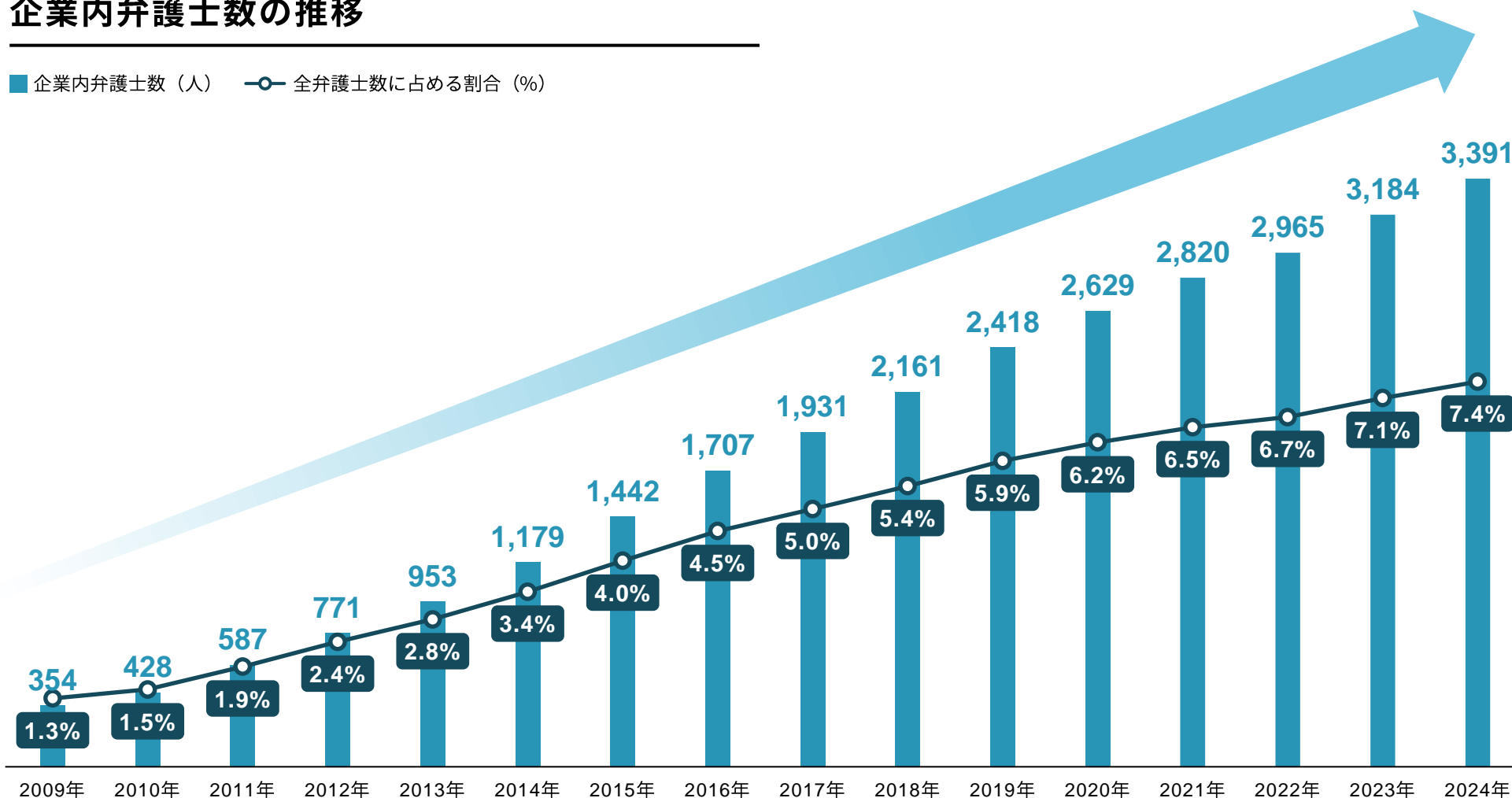


企業内弁護士数の増加

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（%）





A New ASiRO is coming soon...

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。