COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

アシロ

7378 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2023年1月23日(月)

執筆:客員アナリスト **欠田耀介**

FISCO Ltd. Analyst Yosuke Kaketa







アシロ 2023年1月23日(月) 7378 東証グロース市場 https://asiro.co.jp/ir/

■目次

■要約───	0.
1. 2022 年 10 月期の業績概要	0
■会社概要————————————————————————————————————	0
■事業概要	0
 リーガルメディア関連事業····································	0
■業績動向	09
1. 2022 年 10 月期の業績概要	10
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――	1:
 2. 事業別の見通し 3. トピックス 	1
■成長戦略—————	18
1. 中期経営計画 ····································	1
■株主還元策	19
■ SDGs への取り組み	20



2023 年 1 月 23 日 (月) https://asiro.co.jp/ir/

■要約

法律・弁護士業界とインターネットを結び付けた事業を展開。 2022 年 10 月期は主力のリーガルメディアを含めた全事業が成長し、 過去最高の売上収益と営業利益を達成

アシロ <7378> は、法律・弁護士業界とインターネットを結び付けた事業を展開している。リーガルメディア 関連事業ではデジタル技術や Web マーケティングノウハウを活用し、法律・弁護士情報を提供するリーガルメ ディアサイトを運営しており、リーガルメディアは法律事務所向けに月額定額制のストック型ビジネスモデル、派生メディアは人材紹介会社や探偵事務所向けに成果報酬型のビジネスモデルを展開している。HR 事業では法 律事務所や一般企業を対象に成果報酬型の人材紹介を行い、保険事業では個人顧客を対象に月額定額制の少額短期保険(弁護士費用保険)を取り扱う。

1. 2022 年 10 月期の業績概要

2022年10月期の連結業績は、売上収益が2,201百万円(前期比41.8%増)、営業利益が483百万円(同34.0%増)、税引前利益が477百万円(同34.7%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益が343百万円(同50.2%増)となった。主力のリーガルメディアは、既存顧客の解約率の引き下げや新規顧客の獲得に注力した結果、掲載枠数※1及び掲載顧客数※2は順調に伸長した。派生メディアは、企業の採用意欲の高まり等を受けて主力の転職メディア「キャリズム」の案件数が増加し、売上収益を決定づける問合せ数が大幅に増加した。これらの結果、過去最高の売上収益を達成した。利益面では、2023年10月期以降の売上成長率の引き上げに向けて、第4四半期に成長投資を実行しつつも、これを上回る成長により2ケタ増益となり、こちらも過去最高の営業利益となった。

- ※1 掲載延べ数のこと。同一顧客が複数の広告枠掲載を行う場合は複数カウントしている。
- ※2 広告枠の掲載を行っている顧客の実数。

2. 2023 年 10 月期の業績見通し

2023年10月期の連結業績は、売上収益で2,861百万円(前期比29.9%増)、営業利益で80百万円(同83.5%減)、税引前利益で75百万円(同84.2%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益で33百万円(同90.5%減)を見込んでいる。売上収益は年次売上成長率(以下、CAGR)30%超の成長を継続するものの、中期経営計画に基づいた成長投資の強化により、減益を見込んでいる。事業別では、リーガルメディアの安定的な成長を基本路線としている一方、特にHR事業で前期同様に高成長を継続していくことを計画している。主力のリーガルメディア関連事業が安定的に成長していることに加え、HR事業も2022年10月期に黒字化するなど好調であり、通期予想を達成する可能性は高いと弊社では見ている。



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

要約

3. 中期経営計画

同社は 2022 年 12 月、3 ヶ年の中期経営計画を発表した。2023 年 10 月期及び 2024 年 10 月期に積極的な投資を実行したうえで、2025 年 10 月期を利益創出期とし、最終年度の 2025 年 10 月期に売上収益 55 億円超、営業利益 11 億円超の目標を掲げている。また長期の経営目標として、CAGR30% 超の成長を継続することで、売上収益 100 億円への最速での到達を目指している。経営目標の達成に向けて、主力のリーガルメディア及び派生メディアに加えて、HR 事業を第 3 の柱として確立するとともに、保険・新規事業を第 4 の柱として創出していく。また、より大きな市場へ進出し続けて永続的に成長するために、法律領域に専念する会社ではなく、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ている。

Key Points

- ・法律・弁護士業界とインターネットを結び付けた事業を展開
- ・2022 年 10 月期はリーガルメディアを含めた全事業が成長し、過去最高の売上収益と営業利益を 達成
- ・2023 年 10 月期は CAGR30% 超の成長を継続するものの、成長投資の強化により減益の見込み
- ・CAGR30% 超の成長を継続することで、売上収益 100 億円への最速での到達を目指す





2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

■会社概要

法律・弁護士業界とインターネットを結び付けた事業を展開

同社は、法律・弁護士業界とインターネットを結び付けた事業を展開している。2009 年 11 月に現 代表取締役 社長の中山博登(なかやまひろと)氏が「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。」というビジョンを掲げて設立した。社名は、「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「ヨミノアシロ」に由来している。同社のビジョンは創業時から一貫しており、ユーザーとクライアント両者の幸せにこだわり、ユーザーにとっては悩みの解消、クライアントにとっては顧客獲得の機会となるサービスを提供している。

代表の中山氏は2006年に(株)ワークポートに入社後、(株)幕末(現 イシン(株))を経て、2009年に同社を創業した。2012年には法律事件分野ごとの特化型サイトの運営(リーガルメディア事業)を、2020年4月には弁護士、公認会計士、管理部門職種等の人材紹介事業(HR事業)を、2022年4月には少額短期保険(弁護士費用保険)を取り扱う保険事業をそれぞれ開始している。株式関係では、2021年7月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、2022年4月の同市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行した。

沿革

年月	
2009年11月	(株)アシロを設立
2012年 8月	離婚弁護士ナビのサービスを開始
2012年10月	相続税相談ナビのサービスを開始
2013年 6月	交通事故弁護士ナビのサービスを開始
2013年 9月	相続弁護士ナビのサービスを開始
2014年 7月	労働問題弁護士ナビのサービスを開始
2014年 9月	刑事事件弁護士ナビのサービスを開始
2014年10月	浮気調査ナビのサービスを開始
2016年 6月	債権回収弁護士ナビのサービスを開始
2016年 7月	債務整理ナビのサービスを開始
2016年10月	LBO に伴い、2016 年 4 月に設立した現(株)アシロが旧 アシロを吸収合併 キャリズムのサービスを開始
2016年12月	人探しの窓口のサービスを開始
2017年 8月	あなたの弁護士のサービスを開始
2017年11月	IT 弁護士ナビのサービスを開始
2018年 2月	シェアしたくなる法律相談所のサービスを他社より譲り受けて開始
2018年11月	企業法務弁護士ナビのサービスを開始
2019年12月	(株) trient を子会社として設立
2020年 4月	trient が許認可を取得し、HR 事業を開始
2021年 7月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2021年12月	trient を吸収合併
2022年 4月	(株)カイラス少額短期保険を子会社化 東京証券取引所市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行
2022年 9月	カイラス少額短期保険を(株)アシロ少額短期保険に商号変更

出所:同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

■事業概要

創業時からの一貫したビジョンにより、 ユーザーとクライアントのニーズをマッチング

同社が展開する事業は、リーガルメディア関連事業、HR事業、保険事業に分類される。リーガルメディア関連事業では、デジタル技術やWebマーケティングノウハウを活用し、法律・弁護士情報を提供するリーガルメディアと、弁護士への相談を検討しているユーザーが持つ派生ニーズに対応した派生メディアに区分される。また、HR事業では法律事務所や一般企業を対象に人材紹介を行い、保険事業では個人顧客を対象に少額短期保険(弁護士費用保険)を取り扱う。

リーガルメディア関連事業の収益構造は、運営するメディアサイトからの広告収入となる。同事業のうち、リーガルメディアは法律事務所向けに月額定額制のストック型ビジネスモデルを、派生メディアは人材紹介会社や探偵事務所向けに成果報酬型のビジネスモデルを展開している。HR事業は、法律事務所や一般企業向けに成果報酬型ビジネスを展開している。また、保険事業は月額定額制のストック型ビジネスとなる。



弁護士数の増加に伴い弁護士業界は競争が激化している。法律事務所は差別化による顧客訴求が重要となり、得意分野や取り扱い分野を明確にした広告宣伝が必要となっている。同社が運営するリーガルメディアは、法律分野ごとの特化型サイトで顧客ターゲットが明確化されていることから、成約確度の高い問合せが得られやすいという特長がある。一方、サイトを閲覧するユーザーにとっては、依頼を検討している法律事件分野を得意分野とする弁護士を効率的に探すことができる。同社の顧客基盤(2022年10月末時点の顧客数769件)は法律事務所全体の4.3%に留まっており、成長余地は大きい。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であることから、同社は競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでいる。





2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

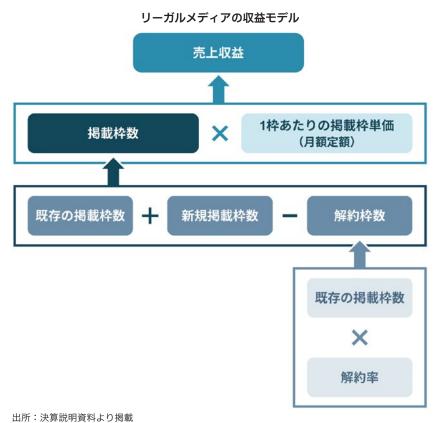
事業概要

1. リーガルメディア関連事業

リーガルメディア関連事業は、リーガルメディアと派生メディアの 2 つに分類される。

(1) リーガルメディア (2022 年 10 月期の売上収益構成比 66.7%)

リーガルメディアは法律事件分野ごとの特化型サイトを運営しており、主要顧客は法律事務所となる。「離婚弁護士ナビ」「相続弁護士ナビ」「刑事事件弁護士ナビ」「IT 弁護士ナビ」「労働問題弁護士ナビ」「債務整理ナビ」「交通事故弁護士ナビ」「債権回収弁護士ナビ」「企業法務弁護士ナビ」といった特化型サイトに加え、弁護士の総合検索サイトとして様々な法律事件を取り扱う総合ポータル型法律メディアサイト「あなたの弁護士」を運営している。収益モデルは初期手数料と掲載料収入からなる。初期手数料は新規広告掲載時のシステム登録手数料で、1 枠当たり一律 5 万円である。一方、掲載料は月額定額制で、メディアサイト内の有料広告の掲載枠数に月額定額の掲載枠単価を乗じたものである。顧客数(法律事務所数)は 2022 年 10 月末時点で 769件、1 顧客当たりの広告出稿数は約 2.5 枠となっている。広告出稿の一例としては、離婚分野と相続分野にそれぞれ出稿するケースや、複数地域に法律事務所を有する顧客が地域ごとに出稿するケースが挙げられる。多くのメディア運営会社のビジネスモデルが成果報酬型であるのに対して、月額定額のストック型であることが特長だ。解約率は 1% 台と低水準で推移している模様であり、解約理由は、広告効果不良と顧客都合(法律事務所側の人員不足など)の 2 つが主となる。人員不足が解消された際に再契約に至るケースが数多くあるなど、顧客都合の解約には一時的な解約・掲載停止も含まれている。主要 KPI は掲載枠数と顧客数である。2022 年 10 月末時点の掲載枠数は 1,925 枠、顧客数は 769 件と、それぞれ前期比約 30% の成長を実現している。



山川・大昇武明貝科より掲載



2023年1月23日(月)

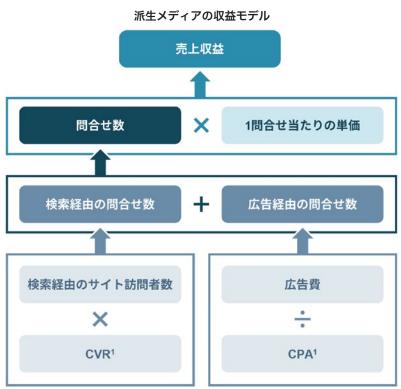
https://asiro.co.jp/ir/

事業概要

リーガルメディアは、大手検索サイトを経由した自然検索によるユーザーの増減や Google のアルゴリズム変動の影響を多少は受けるものの、契約数は競合他社と比べてより安定的に成長している。これは、競合他社の集客方法が SEO を基本とする自然検索の拡大であるのに対して、同社は自然検索と広告の 2 軸で集客しており、自然検索による集客が一時的に減少しても広告による集客で補えるからである。なお、同社の顧客単価は競合他社の 2 倍以上となっている。これは、競合他社の掲載単位が弁護士個人であるのに対して、同社は広告予算を獲得しやすい法律事務所を掲載単位としていることが要因の 1 つと考えられる。また、競合他社が運営する総合ポータルでの弁護士検索ではユーザーが相談したい法律分野に特化していない弁護士も検索結果に出る場合があるが、同社は法律分野ごとの特化サイトを運営しており、成約確度の高い問合せが得られやすいことも顧客単価上昇につながっている。

(2) 派生メディア (同 27.1%)

派生メディアは、弁護士への相談を検討しているユーザーが持つ派生ニーズに対応したメディアサイトとして、転職メディア「キャリズム」、探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」等を運営しており、主要顧客は人材紹介会社や探偵事務所となる。収益モデルは、ユーザーからの問合せ件数に応じた成果報酬型で、おおむね $1\sim 2$ 万円程度の価格設定となっている。自然検索による流入だけでなく、ニーズが明確なユーザーを集客するためにリスティング広告にも注力している。なお、ユーザーがリーガルメディアだけではなく派生メディアもあわせて利用するよう導線を設計することで、ユーザー1人当たりのLTVが上昇し、ユーザー集客コストの負担余力を高められる仕組みとなっている。派生メディアの主力は、同事業の売上収益の約8割を占める「キャリズム」で、労働問題で悩みを抱えるユーザーに対して、弁護士への相談を促すだけでなく転職という選択肢も提供している。派生メディアの主要 KPI は問合せ数で、2022年10月期は前期比53.5%増の33,486件と順調に拡大している。



注: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。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 出所:決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



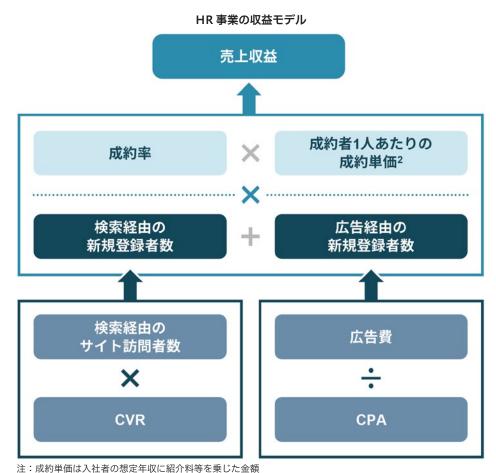
2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

事業概要

2. HR 事業 (同 4.8%)

HR 事業は、2019 年 12 月に子会社の(株)trient を設立、2020 年 4 月に当該子会社にて有料職業紹介事業の許認可を取得し、事業を開始した(その後、同社が当該子会社を吸収合併し、現在は同社にて HR 事業の運営がなされている)。同社のリーガルメディアにおいて法律事務所の集客支援を行っている中で、法律事務所の人員不足が解約の 1 つの要因となっており、法律事務所の求人ニーズを聞く機会が多かったことが人材紹介事業を開始した経緯である。弁護士専門の転職エージェント「NO-LIMIT(ノーリミット)」では、弁護士業界に精通したコンサルタントが弁護士に特化した求人紹介から戦略的な内定獲得までを支援している。また、弁護士は、法律事務所だけでなく一般の事業会社の法務部門への転職意欲を有している場合もあり、一般の事業会社の求人案件を獲得している中で、法務だけではなく経理・人事・総務・経営企画・法務などの管理部門の求人ニーズを聞く機会が多くなったことを受けて、管理部門人材に特化した転職支援サイト「BEET AGENT(ビートエージェント)」、公認会計士や税理士などの士業に特化した転職エージェント「Hi-Standard(ハイスタンダード)」の運営も開始している。いずれも職種ごとの専門スキルを有したプロフェッショナル人材と、採用活動を行っている企業のピンポイントな出会いを創出している。収益モデルは成果報酬型で、成約者 1 人当たりの成約単価(入社者の想定年収×紹介料率)に成約率を乗じた金額が売上収益となる。主要 KPI は新規登録者数で、2022 年10 月期は前期比 283.8% 増の 2,391 人と大きく成長した。



出所:決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



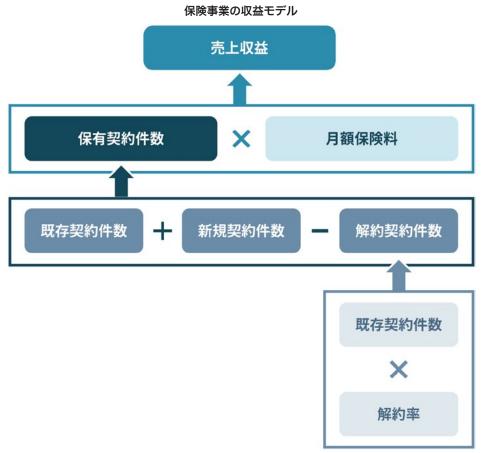
2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

事業概要

3. 保険事業

保険事業は、2022 年 4 月に(株)カイラス少額短期保険(現(株)アシロ少額短期保険)を子会社化し、事業を開始した。費用面で弁護士に依頼できない法的弱者を救済するため、弁護士依頼費用の一部を補償対象とする「ベンナビ弁護士保険」を取り扱う。収益モデルは、保有契約件数に月額保険料を乗じた金額が売上収益となる。当該子会社は 2020 年 4 月に開業し、いまだ開業から間もないことから現時点では損益分岐点に到達しておらず、投資フェーズとなっている。





2023 年 1 月 23 日 (月) https://asiro.co.jp/ir/

■業績動向

リーガルメディアを含めた全事業が成長し、 過去最高の売上収益と営業利益を達成。 成長投資を上回る成長により、各利益も2ケタ増益

1.2022年10月期の業績概要

2022年10月期の連結業績は、売上収益が2,201百万円(前期比41.8%増)、営業利益が483百万円(同34.0%増)、税引前利益が477百万円(同34.7%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益が343百万円(同50.2%増)となった。主力のリーガルメディアは、既存顧客の解約率の引き下げや新規顧客の獲得に注力した結果、掲載枠数及び掲載顧客数は順調に伸長した。派生メディアは、企業の採用意欲の高まり等を受けて「キャリズム」の案件数が増加し、売上収益を決定づける問合せ数が大幅に増加した。これらの結果、過去最高の売上収益を達成した。利益面では、2023年10月期以降の売上成長率の引き上げに向けて、第4四半期に成長投資を実行しつつも、これを上回る成長により2ケタ増益となり、こちらも過去最高の営業利益となった。

2022 年 10 月期連結業績 (IFRS)

(単位:百万円)

	21/10 期		22/10 期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上収益	1,552	-	2,201	-	648	41.8%
売上総利益	784	50.5%	1,054	47.9%	269	34.4%
販管費	425	27.4%	578	26.3%	153	36.0%
営業利益	360	23.2%	483	22.0%	122	34.0%
税引前利益	354	22.8%	477	21.7%	123	34.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	228	14.7%	343	15.6%	114	50.2%

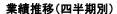
出所:決算短信よりフィスコ作成

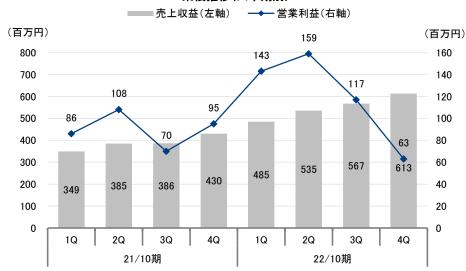


2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

業績動向





出所:決算短信よりフィスコ掲載

2. 事業別の動向

(1) リーガルメディア関連事業

売上収益は 2,066 百万円(前期比 38.1% 増)、セグメント利益は 859 百万円(同 36.8% 増)となった。

a) リーガルメディア

売上収益は 1,469 百万円(前期比 26.6% 増)、営業利益は 615 百万円(同 24.5% 増)となった。契約後の顧客サポートを行うカスタマーサポートの体制強化によって、既存顧客の解約率の低減に努めた。また、営業活動を強化したことにより、新規顧客獲得が順調に進捗した。これらの結果、2022 年 10 月末時点の掲載枠数は 1,925 枠(前期末比 30.2% 増)、掲載顧客数は 769 件(同 29.0% 増)と安定的に成長した。

b) 派生メディア

売上収益は 597 百万円 (前期比 77.7% 増)、営業利益は 243 百万円 (同 81.9% 増)、問合せ数は 33,486 件 (同 53.5% 増)となった。第4四半期には、季節性要因の好影響を受けやすい第2四半期を超える最高売上を記録し、新規メディア立ち上げに向けた積極的な成長投資を実行した。また主力の「キャリズム」は、ハイクラス求人や医療求人といった高単価案件の開拓が進み、1案件当たりの送客単価が上昇した。

(2) HR 事業

売上収益は 105 百万円(前期比 88.8% 増)、セグメント利益は 7 百万円(前年同期は 8 百万円の損失)となった。2022 年 10 月期は、弁護士向け転職支援サービス「NO-LIMIT」、公認会計士・税理士向け転職サービス「Hi-Standard」、管理部門人材向け転職支援サービス「BEET AGENT」をリリースした。広告投資を強化したことにより、新規登録者数は 2,391 人(同 283.8% 増)となった。なお、公認会計士や税理士等、弁護士以外への人材紹介が本格化し、法務分野以外での入社実績も発生したことから、事業内容をより適切に表示するため、2022 年 10 月期よりセグメント名称を「リーガル HR 事業」から「HR 事業」に変更している。



アシロ 7378 東証グロース市場 https://asiro.co.jp/ir/

2023年1月23日(月)

業績動向

(3) 保険事業

2022年 10月期より事業展開しており、売上収益は27百万円、セグメント損失は62百万円となった。広告 出稿をはじめとする Web マーケティングの強化に注力した。

3. 財務状況と経営指標

2022 年 10 月期末の資産合計は前期末比 1,198 百万円増の 4,000 百万円となった。流動資産は同 682 百万円 増の 2,203 百万円となった。主に現金及び現金同等物が 571 百万円、売上債権及びその他の債権が 101 百万円 それぞれ増加した。非流動資産は同 515 百万円増の 1,797 百万円となった。主にオフィス移転に伴い使用権資 産が 182 百万円、アシロ少額短期保険の連結子会社化により、のれんが 163 百万円、その他の金融資産(主に 敷金及び保証金)が72百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比773百万円増の1,353百万円となった。流動負債は同400百万円増の759百万円となった。 主に仕入債務及びその他の債務が 138 百万円、社債の発行や新規借入れにより社債及び借入金が 70 百万円、ア シロ少額短期保険の連結子会社化により保険契約負債が 52 百万円それぞれ増加した。非流動負債は同 373 百万 円増の 594 百万円となった。主に社債の発行や新規の借入れにより社債及び借入金が 228 百万円、オフィス移 転に伴いリース負債が 119 百万円それぞれ増加した。資本合計は同 424 百万円増の 2,647 百万円となった。主 に利益剰余金が 347 百万円、新株予約権の行使等により資本金が 63 百万円、資本剰余金が 118 百万円それぞ れ増加した一方で、控除要因となる自己株式が99百万円増加した。潤沢な現金及び預金を確保しており健全な 財務状況と言え、短期的な懸念事項はないと弊社では見ている。

連結財政状態計算書

(単位:百万円)

	20/10 期末	21/10 期末	22/10 期末	増減額
流動資産	738	1,520	2,203	682
現金及び現金同等物	557	1,303	1,875	571
非流動資産	1,331	1,282	1,797	515
のれん	1,138	1,138	1,301	163
資産合計	2,070	2,802	4,000	1,198
負債合計	950	580	1,353	773
短期の社債及び借入金	385	61	132	70
長期の社債及び借入金	268	207	436	228
資本合計	1,120	2,222	2,647	424

出所:決算短信よりフィスコ作成



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

業績動向

2022年10月期末の現金及び現金同等物は1,875百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは511百万円の収入となった。主に税引前利益の計上477百万円、仕入債務及びその他の債務の増加106百万円、減価償却費及び償却費77百万円があった一方で、法人所得税の支払額125百万円、売上債権及びその他の債権の増加96百万円があった。投資活動によるキャッシュ・フローは268百万円の支出となった。主に子会社の取得による支出113百万円、敷金及び保証金の差入による支出71百万円、有形固定資産の取得による支出61百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは328百万円の収入となった。主に社債の発行による収入343百万円、新株予約権の行使に伴う株式の発行による収入119百万円があった一方で、自己株式の取得による支出100百万円、長期借入金の返済による支出62百万円があった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

		(+12 - 17717)
	21/10 期	22/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	298	511
投資活動によるキャッシュ・フロー	-11	-268
財務活動によるキャッシュ・フロー	459	328
現金及び現金同等物の期末残高	1,303	1,875

出所:決算短信よりフィスコ作成

■今後の見通し

2023 年 10 月期は CAGR30% 超の成長を継続するものの、 成長投資の強化により減益の見込み

1. 2023 年 10 月期の業績見通し

2023年10月期の連結業績は、売上収益で2,861百万円(前期比29.9%増)、営業利益で80百万円(同83.5%減)、税引前利益で75百万円(同84.2%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益で33百万円(同90.5%減)を見込んでいる。売上収益はCAGR30%超の成長を継続するものの、中期経営計画に基づいた成長投資の強化により、減益を見込んでいる。同社は、主力のリーガルメディア関連事業が安定的に成長していることに加え、HR事業も2022年10月期に黒字化するなど好調であり、通期予想を達成する可能性は高いと弊社では見ている。



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

今後の見通し

2023 年 10 月期連結業績予想 (IFRS)

(単位:百万円)

	22/10 期		23/10 期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上収益	2,201	-	2,861	-	660	29.9%
営業利益	483	22.0%	80	2.8%	-404	-83.5%
税引前利益	477	21.7%	75	2.6%	-403	-84.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	343	15.6%	33	1.2%	-311	-90.5%

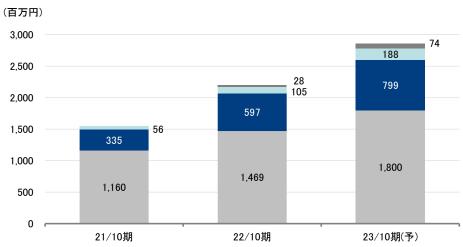
出所:決算短信よりフィスコ作成

2. 事業別の見通し

事業別の売上収益は、リーガルメディアで1,800百万円(前期比22.5%増)、派生メディアで799百万円(同33.8%増)、HR事業で188百万円(同77.8%増)、その他(保険事業・新規)で74百万円(同156.3%増)と、すべての事業で増収を見込んでいる。リーガルメディアの安定的な成長を基本路線としている一方、特にHR事業で前期同様に高成長を継続していくことを計画している。

セグメント別売上収益予想

■リーガルメディア ■派生メディア ■HR ■その他(保険・新規)



出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2023年10月期は、中長期の成長を見据えた投資を推進する。投資額は前期比5.6倍の684百万円を予定しており、人件費で96百万円(同128.6%増)、広告費で358百万円(同984.8%増)、外注費で85百万円(同325.0%増)、その他で146百万円(同421.4%)としている。最も大きい広告費投資については、中長期の安定的な成長に向けたリーガルメディアの新ブランド認知施策と、HR事業の管理部門人材向けサービスの立ち上げに充当される見込みである。特に新ブランド認知施策は短期的な収益には繋がりづらいものの、リーガルメディアは月額定額制のストック型ビジネスであることから、広告費投資によって解約率が低減し、顧客のLTVが向上することで長期的な成長につながると弊社では見ている。



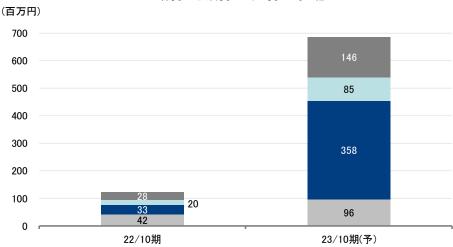
2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

今後の見通し

投資計画

■人件費 ■広告費 ■外注費 ■その他



出所:決算説明資料よりフィスコ作成

3. トピックス

リーガルメディアでは、新ブランド「ベンナビ」への移行を計画している。これまではリーガルメディアの各サイトで共通したブランド名がなく、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」ブランドで認知度向上施策を推進していく。また各サイトは、当該ブランド名を冠した名称(「ベンナビ離婚」等)への変更を予定している。ブランドロゴは、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させたシンボルマークとしている。放射状のデザインフォルムにすることで、「ベンナビ」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る。これまでリーガルメディアは自然検索経由と広告経由の流入が中心だった所、認知度が向上することで「ベンナビ」と検索する指名検索経由のユーザー流入が発生すると見込まれ、それにより顧客である法律事務所にとっての広告効果が高まり、解約率の低下にもつながる。結果として1ユーザー当たりのLTVやストック収益が高まり、長期的な成長が期待できると弊社では見ている。

「ベンナビ」のブランドロゴ



出所:決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



2023年1月23日(月)

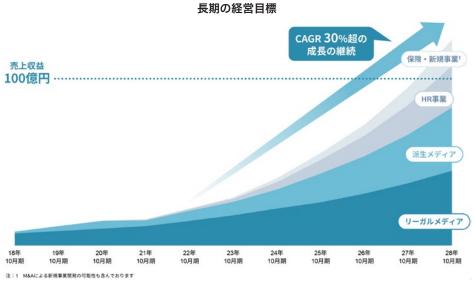
https://asiro.co.jp/ir/

■成長戦略

CAGR30% 超の成長を継続することで、 売上収益 100 億円への最速での到達を目指す

1. 中期経営計画

同社は 2022 年 12 月、3 ヶ年(2023 年 10 月期~ 2025 年 10 月期)の中期経営計画を発表した。2023 年 10 月期及び 2024 年 10 月期に積極的な投資を実行したうえで、2025 年 10 月期を利益創出期とし、最終年度の 2025 年 10 月期に売上収益 55 億円超、営業利益 11 億円超の目標を掲げている。また長期の経営目標として、CAGR30% 超の成長を継続することで、売上収益 100 億円への最速での到達を目指している。



出所:「中期経営計画及び成長可能性資料」よりフィスコ作成

経営目標の達成に向けて、主力のリーガルメディア及び派生メディアに加えて、HR事業を第3の柱として確立するとともに、保険・新規事業を第4の柱として創出していく。また、より大きな市場へ進出し続けて永続的に成長するために、法律領域に専念する会社ではなく、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ている。事業別の目標としては、リーガルメディアは弁護士広告として日本一の売上規模を達成、派生メディアはリーガルメディアに並ぶ売上規模に引き上げ、HR事業は管理部門人材の紹介への拡大などで大幅な成長を実現、保険・新規事業は新たな保険商品の開発や保険以外の新規事業にも取り組むことを掲げている。



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

成長戦略

中期経営計画:各事業の目標

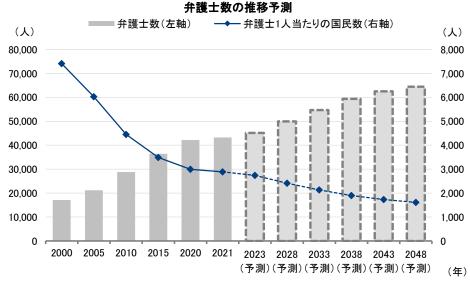
	 市場ポテンシャル		目標
	口物パノングヤル		口际
リーガルメディア関連事	業		
リーガルメディア	弁護士広告市場規模※1	約 1,600 ~ 1,800 億円	弁護士広告として日本一の売上規模を達成
派生メディア	アフィリエイト広告市場規模	約 3,200 億円	リーガルメディアに並ぶ売上規模に引き上げ
HR 事業	人材主要 3 業界※2 市場規模	約 9.5 兆円	管理部門人材の紹介への拡大などで大幅な成 長を実現し、第3の柱として確立する
保険・新規事業	損害保険市場規模	約 8.7 兆円	新たな保険商品の開発や保険以外の新規事業 にも取り組むことで、第4の柱を創出する

^{※1:}弁護士市広告場規模は、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%として同社算出。

出所:「中期経営計画及び成長可能性資料」よりフィスコ作成

2. 市場動向

主力のリーガルメディアの事業環境については、弁護士数の増加による市場拡大が見込まれている。弁護士数は今後も増加が見込まれており、それに伴い弁護士1人当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は強まることとなり、広告出稿需要の拡大が見込まれる。同社の顧客基盤は法律事務所全体の4.3%に留まっており、成長余地は大きい。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であることから、同社は競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでいる。



出所:「中期経営計画及び成長可能性資料」よりフィスコ作成

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いる。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いる。

^{※2:}人材主要3業界とは、人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業を指す。



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

成長戦略

インターネット広告の国内市場規模の推計



出所:「中期経営計画及び成長可能性資料」よりフィスコ作成

HR 事業の事業環境については、弁護士間の競争環境が強まる過程のなかで、若手層を中心に企業内弁護士に転 身する割合が年々増加している。同社は、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 事業を開始した。

企業内弁護士数の推移



出所:「中期経営計画及び成長可能性資料」よりフィスコ作成



アシロ 7378 東証グロース市場 https://asiro.co.jp/ir/

2023年1月23日(月)

成長戦略

3. 基本戦略

各事業で成長戦略とリスク軽減戦略を並行して進めることで安定的に事業を成長させ、企業価値を高めていく。

(1) リーガルメディア

新規開拓を進めるとともに、カスタマーサポートの体制強化によって解約率の低減に努め、年率 20% 程度の 安定的な成長を継続していく。また、新ブランド「ベンナビ」の認知度を引き上げ、Google のアルゴリズム 変動リスクの低減を図る。リーガルメディアは月額定額制のストック型ビジネスで、掲載枠数は新型コロナウ イルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)でも堅調に増加していることから、今後も安定的な成長が見込めると 弊社では見ている。

(2) 派生メディア

主力の転職メディア「キャリズム」において、アドネットワーク等の新たな広告手法を活用することで送客数 を増加させる。加えて、送客する職種の拡大を進めることで、売上の拡大と特定職種の市況悪化リスクの分散 を図る。また、派生メディアの定義を「既存ノウハウを生かした派生分野」に広げ、新たな事業展開を進める。 2021年10月期はコロナ禍の影響を受けて売上収益が落ち込んだものの、経済正常化に伴い外部環境は回復し、 足元ではコロナ禍を上回る成長を継続している。

(3) HR 事業

新規登録者数が大きく増加してきていることから、コンサルタントの人員体制を強化し、成約率を引き上げる ことで大幅な売上成長を図る。また、人材紹介のみならず、ダイレクトリクルーティングサービスを展開する ことで、マンパワーに依存するリスクの低減を図る。

(4) 保険事業

リーガルメディアと連携してブランディングを進めることで、商品・市場の認知度向上を図る。また、現在は 1 商品(一般顧客向けの弁護士費用保険)のみの販売であることから、新規保険商品の開発を行うことで売上 成長の加速と商品リスクの分散を図る。



2023 年 1 月 23 日 (月) https://asiro.co.jp/ir/

■株主還元策

新たな株主還元方針の導入を発表。 2022 年 10 月期は 1 株当たり 12.45 円の配当を実施。 2023 年 10 月期は 1 株当たり 13.61 円の配当を予定

同社は、2023 年 10 月期より新たな株主還元方針を導入し、M&A を含む戦略的投資による成長を最優先としつつも、安定的かつ継続的な配当を行うとしている。戦略的投資に必要な内部留保を確保したうえで、配当性向30% 程度を基準とした安定的かつ継続的な配当により、株主還元の充実を図る方針だ。内部留保については自己資本比率 40 ~ 70% 程度を適切な水準とし、過度な内部留保の抑制と ROE10% 以上の達成を目標としている。なお、自己株式の取得についても投資機会、市場環境、内部留保などの水準を踏まえ、株主還元や M&A の対価といった観点から機動的に検討していく。これらの方針を踏まえ、2022 年 10 月期の配当を 1 株当たり 12.45円に修正した。

2023 年 10 月期については、過去実績のとおり 20% 超の営業利益率を創出できるものの、中長期的な成長投資を予定していることから、一時的な営業利益率の低下を見込んでいる。しかしながら、これは同社事業の収益性の悪化によるものではなく、あくまで中長期的な売上・利益の最大化に向けた意思決定であることや財務健全性を踏まえ、本来の実力である営業利益率 20% に基づく配当を予定している。具体的には、売上収益予想に対して目安営業利益率である 20% を乗じて想定営業利益を 570 百万円と設定し、想定実効税率 39% 及び配当性向30% を乗じて配当総額を 1 億円と算出した。これを発行済株式総数で除すことで、2023 年 10 月期の配当は 1 株当たり 13.61 円(前期比 1.16 円増配)を予定している。

従来の株主還元方針と比較して、安定的かつ継続的な配当実施の方針が明確化され、配当性向や内部留保についても具体的な目標値を打ち出している。足元の業績も好調に推移していることから、配当その他の方法による株主還元の充実が一層図られていくものと弊社では見ている。



2023年1月23日(月)

https://asiro.co.jp/ir/

株主還元策

2023年10月期の配当予想額の考え方



出所:決算説明資料より掲載

■SDGs への取り組み

法律問題に関する情報格差の解消を通じて、 SDGs の「平和と公正をすべての人に」に貢献

同社は、SDGs で掲げられた 17 の目標のうち「目標 16:平和と公正をすべての人に」の達成に注力している。同社は「いつでも」「誰でも」「どこからでも」正しい法律情報を無料で知ることができるリーガルメディアサイトを運営しており、事業活動を通じて法律問題に関する情報格差の解消を図っている。また、ユーザーに対してインターネットを活用した弁護士の比較検討機会を提供することで、「初回相談料無料」「成功報酬制」等の料金体系を導入する弁護士も増加してきている。同社のリーガルメディアサイトの運営により多様な選択肢が生まれ、弁護士に相談・依頼しやすい環境づくりに寄与していると言える。このほかにも、企業内弁護士や社外取締役、管理部門スタッフの採用を検討する企業に対して、HR事業を通じて人材紹介サービスを提供し、企業の司法アクセスへの改善を進めている。保険事業では弁護士費用を保険金で賄うことができる保険商品を販売し、弁護士を活用する際の懸念の1つである弁護士費用という問題へのアプローチも進めている。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動 内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場 合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート および本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において 使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理 由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3 株式会社フィスコ

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)