



アシロ

2025年10月期 (FY2025)

3Q決算説明資料

2025.09.12
証券コード：7378 株式会社アシロ

— 保険の新商品をリリース

長らく準備を進めてきた保険新商品を7月1日付でリリース。徐々に販売を加速していくが、正式なリリースまで進められなかった準備もあるため、来期から本格的な販売を見込む。

— 派生メディアが広告運用に苦戦、利益率低下するも4Qは改善見込み

派生メディアは広告運用に苦戦し、効率性が低下しているため若干不調。課題の把握と改善を進めているため、4Q以降は改善見込み。

— 業績予想の上方修正及び配当予想の修正（増配）を実施

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。3Qまでの業績が好調に推移したことで、売上、利益ともに業績予想の上方修正を実施。

本業績予想の修正に伴い配当予想についても株主還元方針である配当性向30%をもとに配当予想を修正し、更なる増配を見込む。

業績予想の修正と4Q及び今後の見通し



前述の通り、FY25の通期業績予想の修正を実施しましたが、各事業における4Qと今後の見通しについては以下の通りです。

FY2025 修正予算	売上収益 6,541 百万円	営業利益 1,378 百万円
リーガルメディア	高単価商品において顧客の広告予算調整の影響が発生し4Qに減収を見込むが、来期は3Q以上に返すべく巻き返しを図る	
派生メディア	広告運用の効率性が低下していたものの、4Q以降では改善、再成長を目指す	
HR事業	3Qは入社時期のずれにより一時的に赤字となるが、決定数は安定しており、来期以降も130%を超える成長率の継続を見込む	
保険事業	Bonoboがローンチできたものの、想定以上に販売開始準備に苦戦。来期の本格的な販売を加速させるため4Qに投資を実施	
その他	AI関連サービスへの開発投資が発生 今期中に自社開発プロダクトのAIサービスローンチ予定。来期以降も継続的にサービスを投下していく	
全社	中計は達成の見通しであり、従業員への還元を予定しており人件費は増加する見込み	

CONTENTS

目次

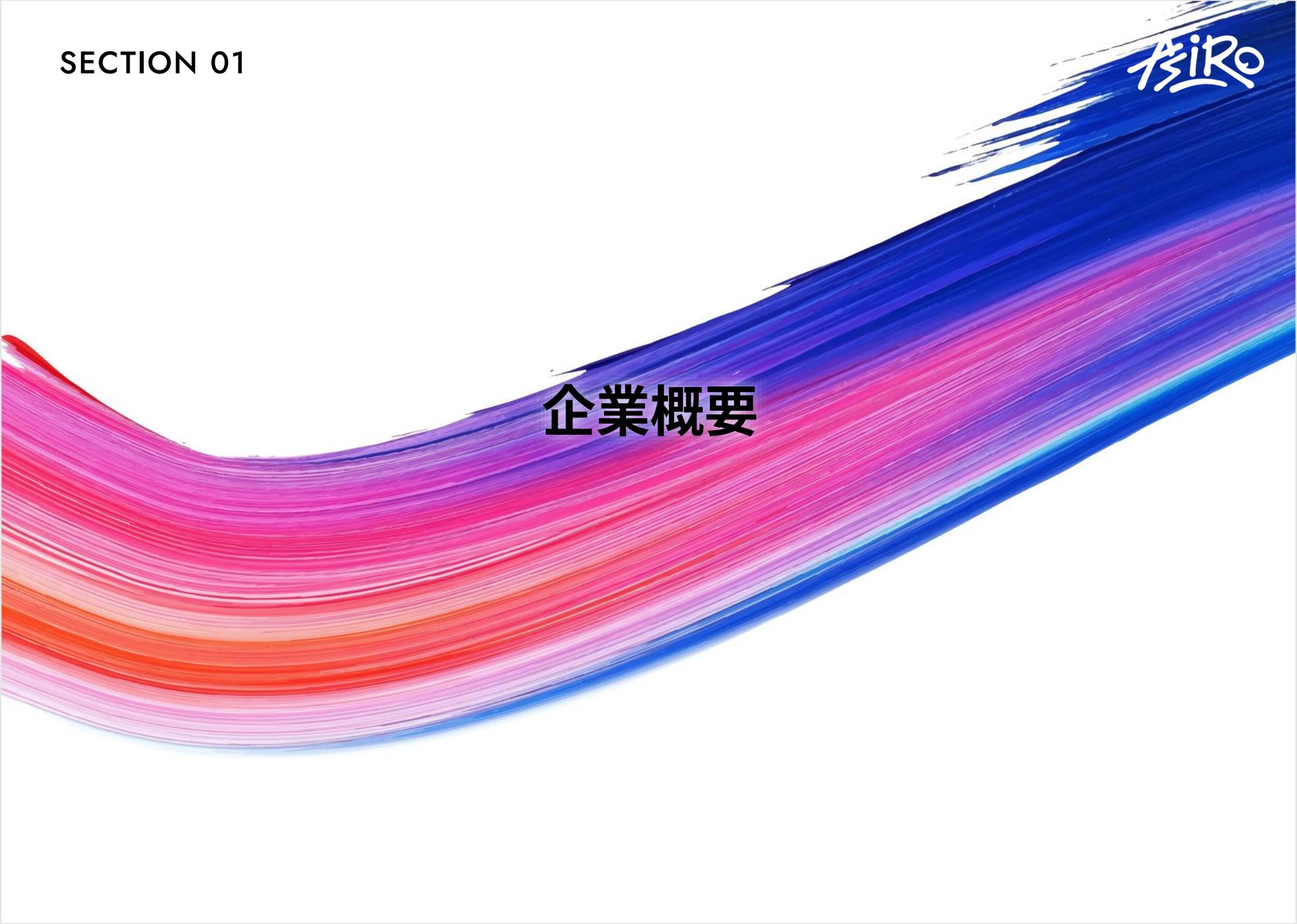
01 企業概要

02 決算概要

03 事業ハイライト

04 Appendix① PL/BS/CF

05 Appendix② 事業環境

A large, vibrant, multi-colored brushstroke that curves across the page. The colors transition from red and orange on the left, through pink and purple, to blue on the right. The strokes are thick and layered, creating a sense of movement and energy.

企業概要

事業内容（事業分類）

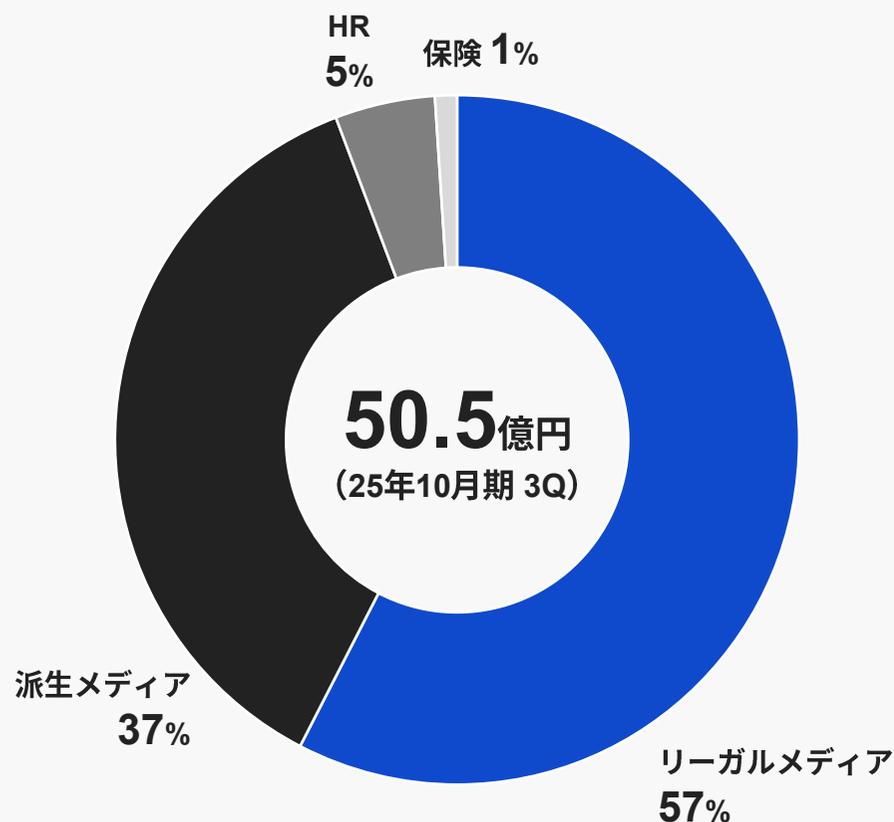


当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例. 労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

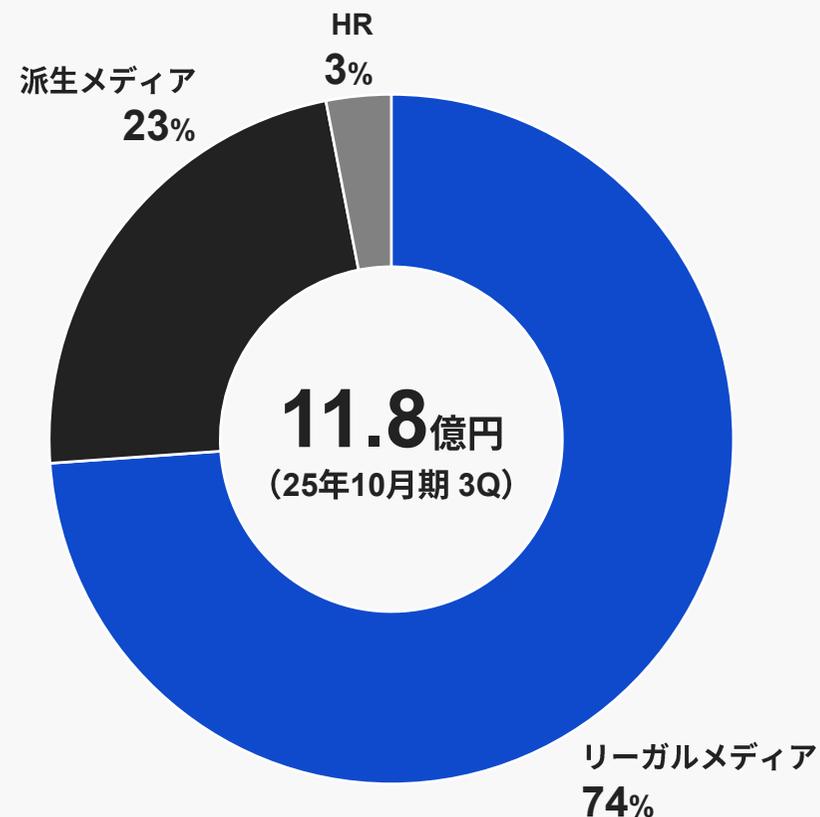
保険事業では、2025年7月1日より法人向けの新商品「bonobo」の販売を開始しました。

		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)	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			New	

売上収益構成比



営業利益構成比^注

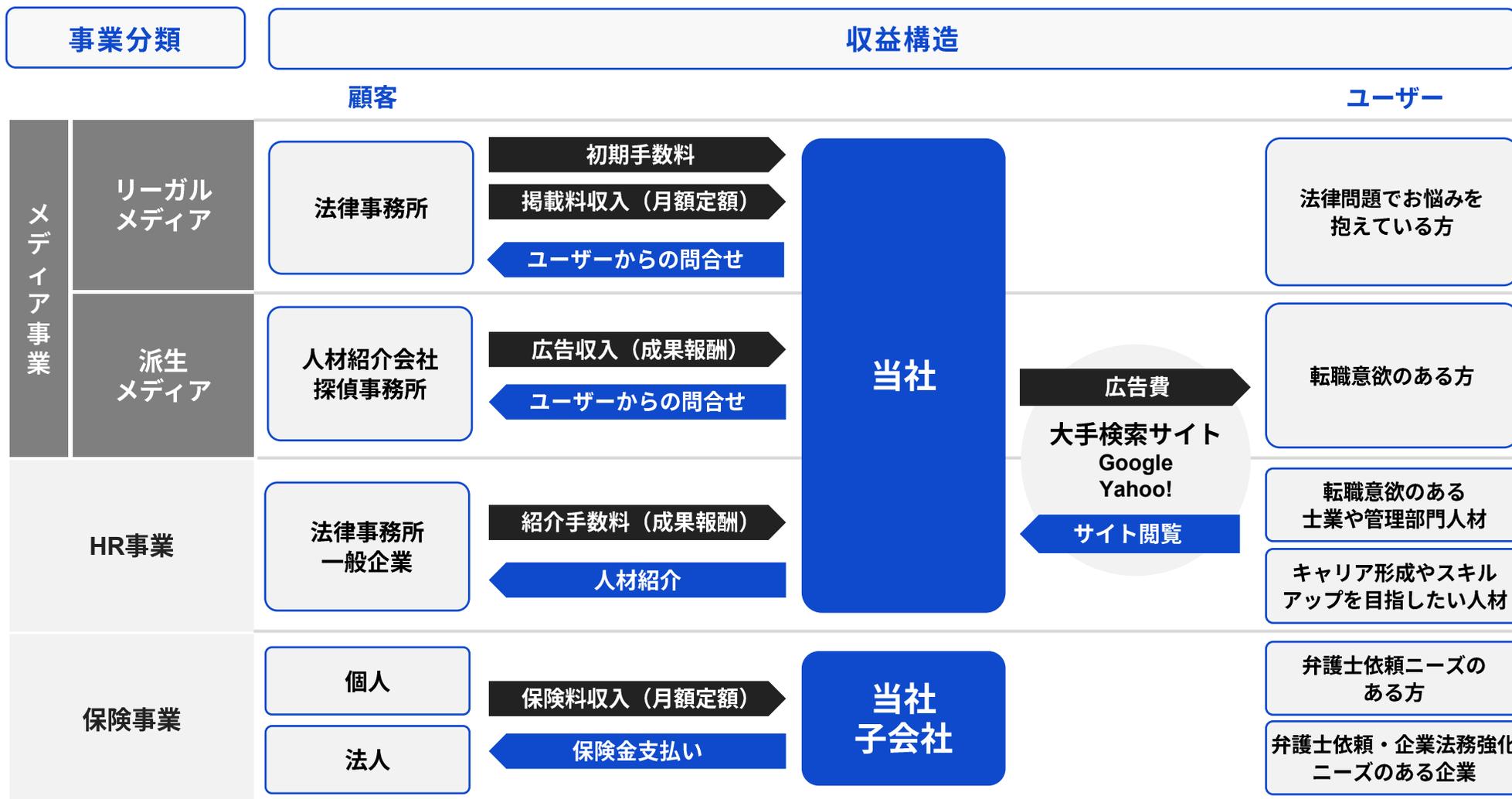


注：営業利益がマイナスである保険事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

リーガルメディアと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事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております。

サービスの流れ

お金の流れ



決算概要



25年10月期 3Q (25年5月-25年7月) 決算サマリー



リーガルメディアは好調を維持するも派生メディアは広告運用に苦戦しQoQでは売上、利益ともに各項目減少、HRは引き続き月次の決定数は安定するも3Qに入社予定者が少なかった影響もあり赤字。全体でも売上、利益各項目で減少

(単位：百万円)	25年10月期3Q 実績	24年10月期 3Q		25年10月期 2Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,702	1,195	42.4%	1,809	▲5.9%
営業利益	329	185	78.0%	446	▲26.4%
営業利益率(%)	19.3	15.4	3.9pt	24.7	-5.4pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	213	102	108.7%	334	▲36.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	12.5	8.5	4.0pt	18.5	-6.0pt
従業員数(名) ^{1,2}	125(6)	109(7)	14.7%	121(9)	3.3%

注：1 決算数値と同様に、従業員数も非継続事業を除外した人数を記載しております

2 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

25年10月期 3Q (25年5月-25年7月) 事業別サマリー



リーガルメディアが中心となり業績を牽引、YoYでは引き続き高成長を維持、前述の通り派生メディアがYoY減少となるが、4Qでは復調を見込む。HRは3Q会計期間だけで見れば赤字だが、月次の決定数は安定しており順調に推移。

(百万円)	売上収益	YoY	営業利益	YoY	
FY2025 3Q業績	1,702	42.4%	329	78.0%	成長が継続、リーガルメディアが牽引し引き続き高水準を維持
メディア事業	1,632	44.0%	523	68.9%	メディア事業全体では成長を継続
リーガルメディア	1,028	61.8%	431	145.8%	YoYでは高単価商品の影響が大きく、引き続き大幅な成長を実現
派生メディア	604	21.4%	91	▲31.9%	広告運用に苦戦、前期比で数字を落とすも、4Qでは改善を見込む
HR事業	53	25.8%	▲12	10百万円増	決定時ではなく入社時に売上が計上されるモデルであり、入社数が少なく3Qは赤字、通期では黒字を見込む
保険事業	17	▲15.0%	▲53	52百万円減	新商品の販売開始となるも、業績への本格的な貢献は来期を見込む
全社	—	—	▲128	28百万円減	AI関連サービス開発等のコストが増加

25年10月期 通期予算の修正及び配当予想の修正と進捗率



3Qまでの業績が好調に進捗していることから業績予想の修正を実施。4Qは大口顧客の解約や保険事業の一過性の投資等を予定しており、大幅な成長は見込まず。

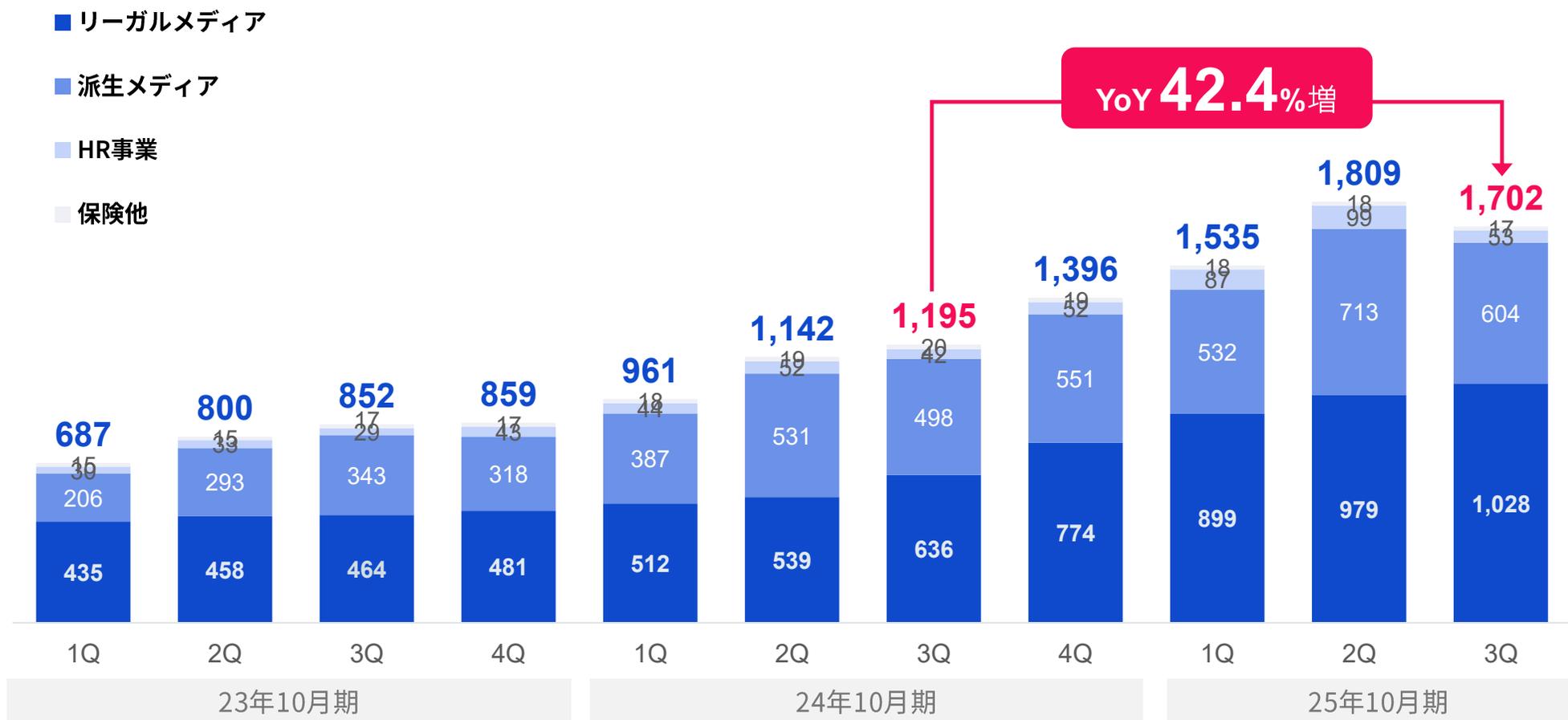
株主還元方針である配当性向30%をもとに配当予想についても修正（増配）を実施。

通期予算修正と進捗率

(単位：百万円)	2025年10月期3Q	2025年10月期 通期予算 (期初予算)	2025年10月期 通期予算 (修正予算)	期初予算 修正予算比	修正予算比 (進捗率)
売上収益	5,046	6,326	6,541	3.4%	77.1%
営業利益	1,179	1,265	1,378	8.9%	85.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	815	830	919	10.7%	88.8%
1株あたり 配当金(円)	—	33.90	37.80	11.5%	—

リーガルメディアの高単価商品による成長が継続するものの、派生メディアが広告運用に苦戦しQoQで減収となる。HRも売上計上される決定者の入社月がずれ込んでおりQoQで減収となる。一方YoYでは引き続き高水準の成長を維持。

事業別売上収益 (単位：百万円)



売上収益と同様に、営業利益についてもQoQで減益。一方、引き続き期初の業績予想ベースでは順調な利益水準を維持。

営業利益 (単位：百万円)



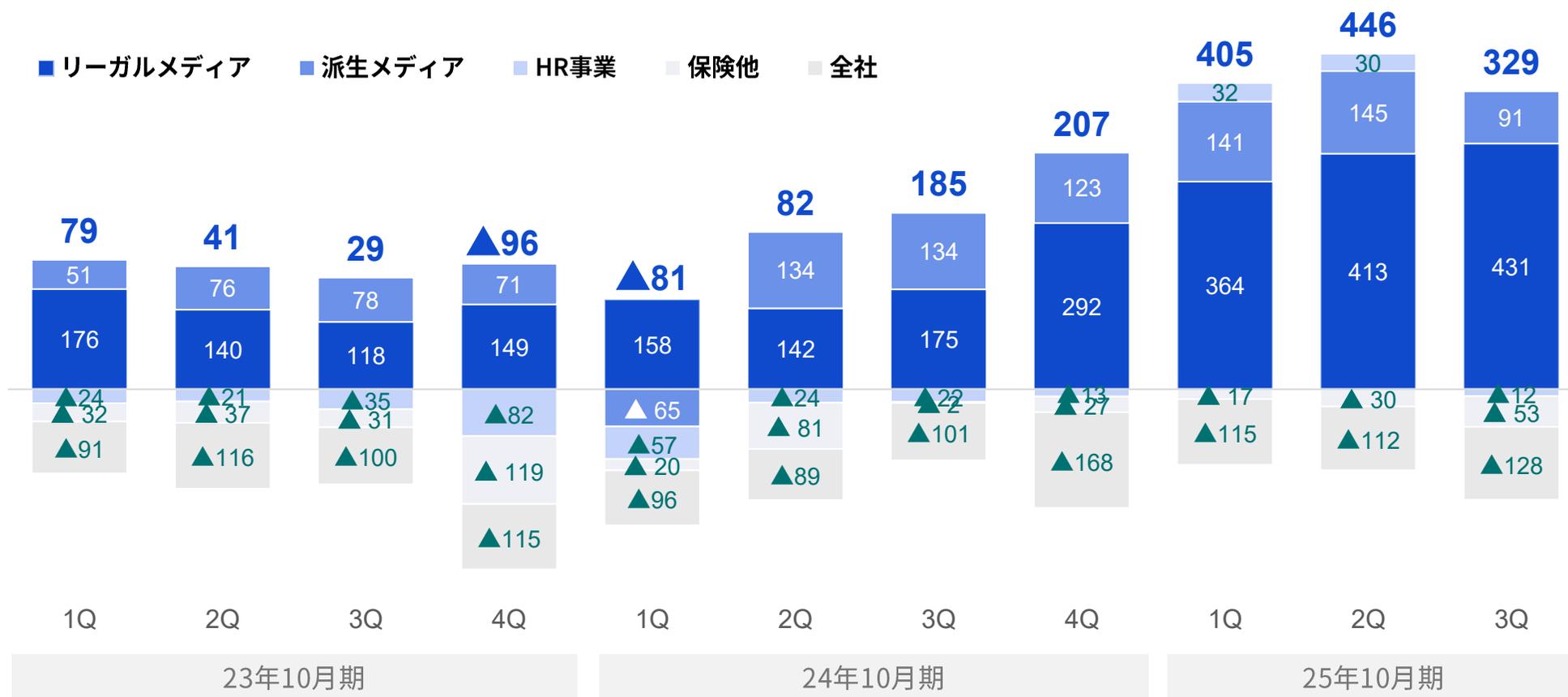
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



SECTION 02 | 決算概要

前述の通りリーガルメディアは引き続き好調を維持するも、派生メディア、HRが減収による影響からQoQで減益。

事業別営業利益 (単位：百万円)



コスト構造(四半期推移)

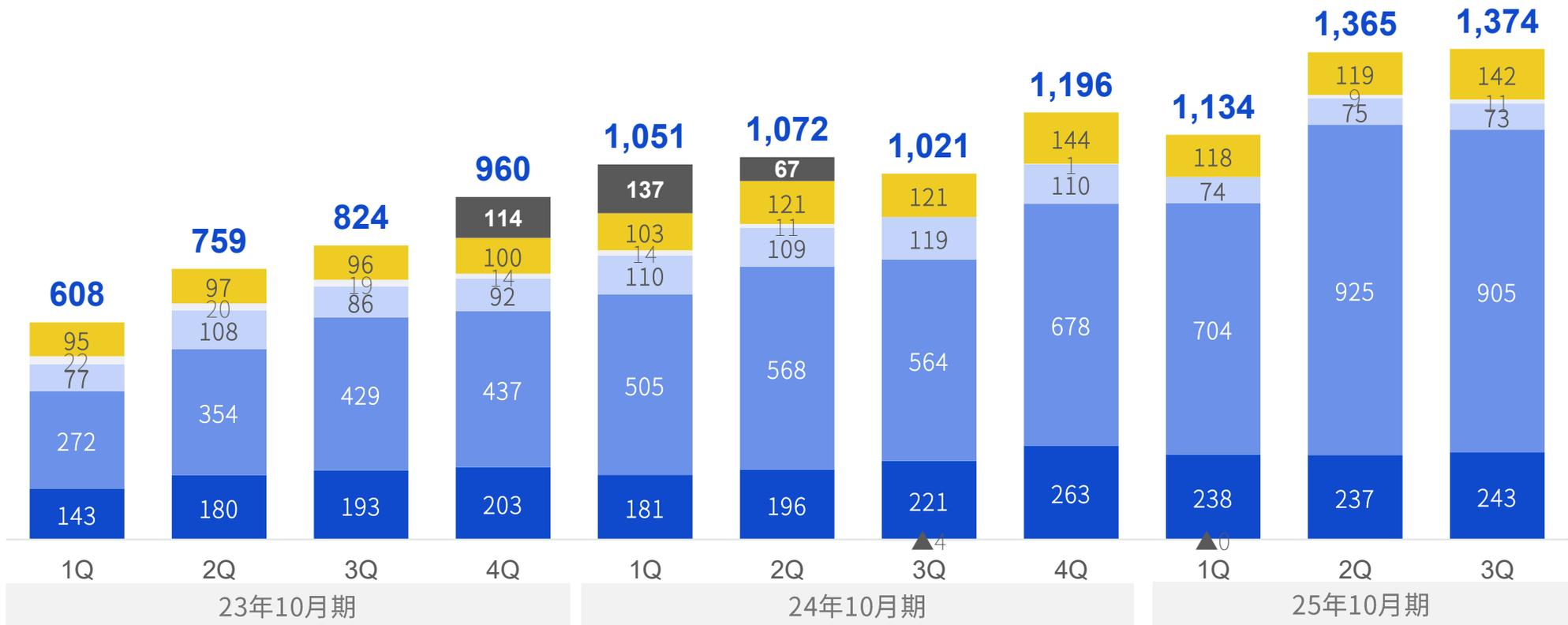


SECTION 02 | 決算概要

コスト構造については全体的に2Qから大きな変化は無く、ほぼ2Qと同様の構成・水準で推移。
 ※FY24含め非継続事業の影響は除外

コスト構造¹ (単位：百万円)

■ 人件費 ■ 広告費 ■ 外注費 ■ 保険サービス費用 ■ その他費用 ■ 減損損失



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

事業ハイライト

派生メディアが若干数字を落とすも、メディア事業としては引き続き好調。
HRは3Qでは赤字となるが、成果報酬型で売上にボラティリティのある事業であり、通期では想定通りの見込み。

メディア事業	リーガルメディア	<ul style="list-style-type: none"> 高単価商品の販売が継続して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 既存商品であるベンナビも着実に販売件数を積み上げ、安定成長に寄与
	派生メディア	<ul style="list-style-type: none"> 広告運用に苦戦しており主力の転職メディア「キャリズム」が数字を落とすも、YoYでは引き続き大幅に成長、4Qは回復を見込む 「キャリズム」に次ぐ派生メディア第2の柱の創出に向けた取り組みを引き続き検討
	HR事業	<ul style="list-style-type: none"> 3Q会計期間では赤字となるも、月次での決定数は安定しており好調を維持。今期目標である通期の黒字化を見込む
	保険事業	<ul style="list-style-type: none"> 法人向け新商品がリリース完了。本格的な販売はこれから

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に売上成長しています

収益モデル

売上収益

掲載枠数

×

1枠あたりの掲載枠単価
(月額定額)

既存の掲載枠数

+

新規掲載枠数

-

解約枠数[※]

※

解約枠数

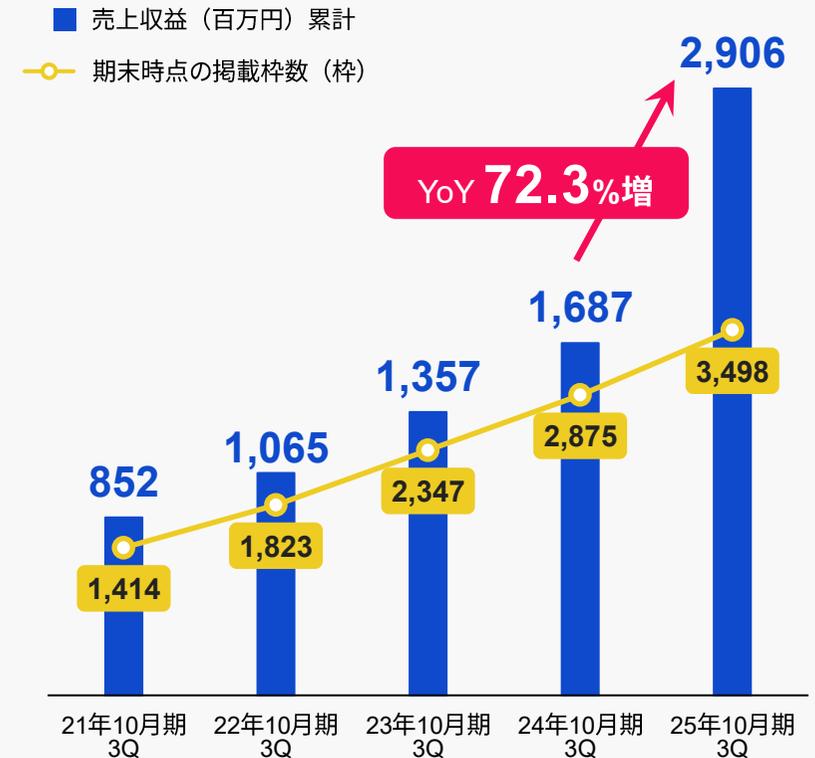
=

既存の掲載枠数

×

解約率

売上収益／掲載枠数推移¹

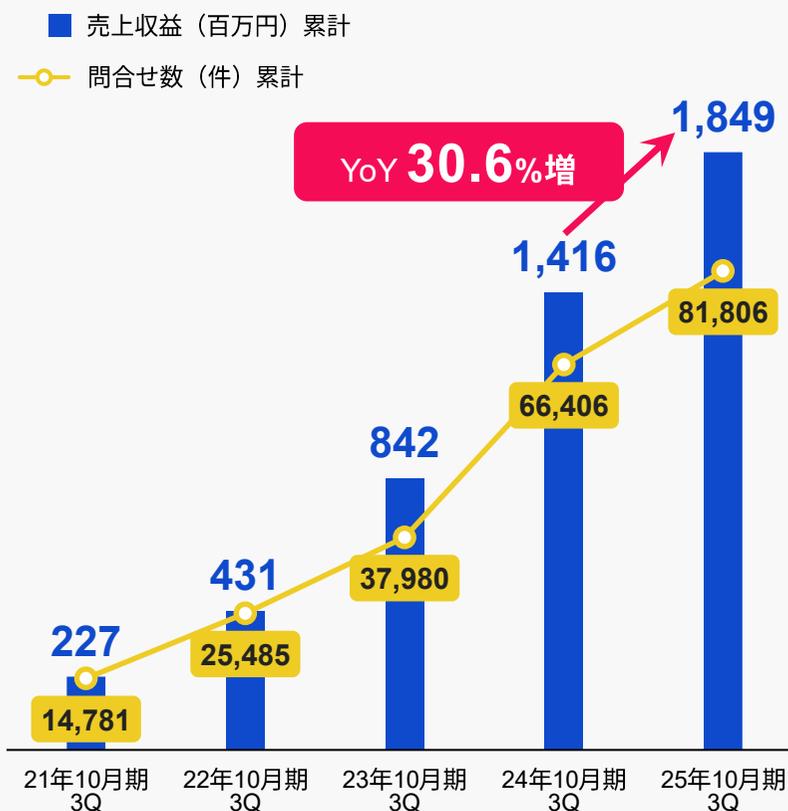


派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していること等から、急速に成長しております

収益モデル



売上収益／問合せ数推移²

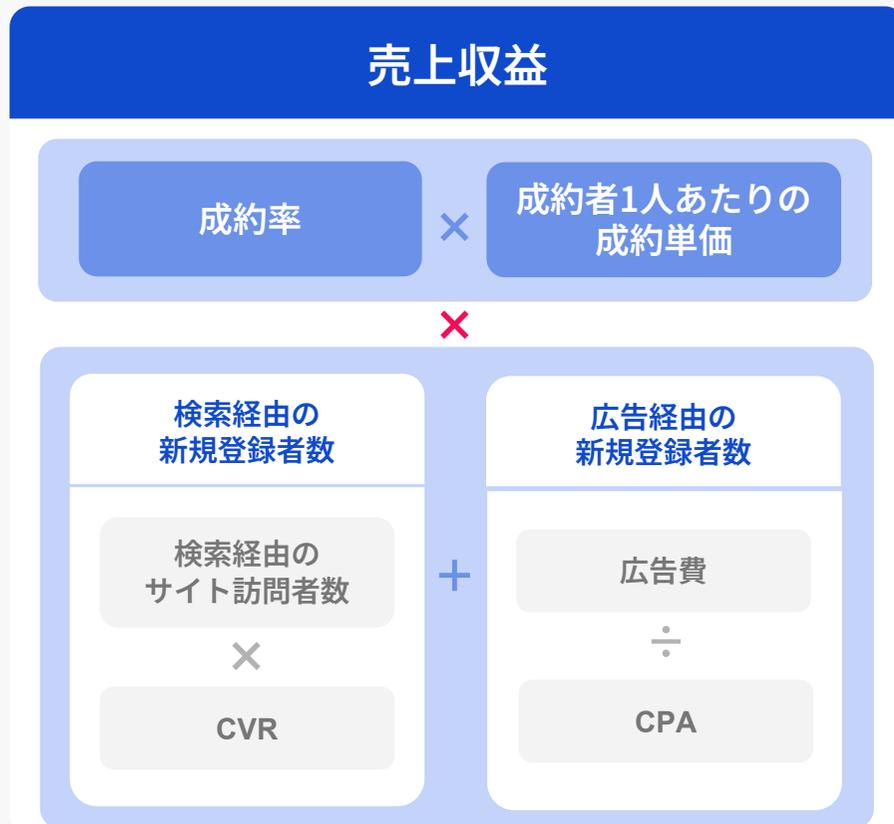


注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

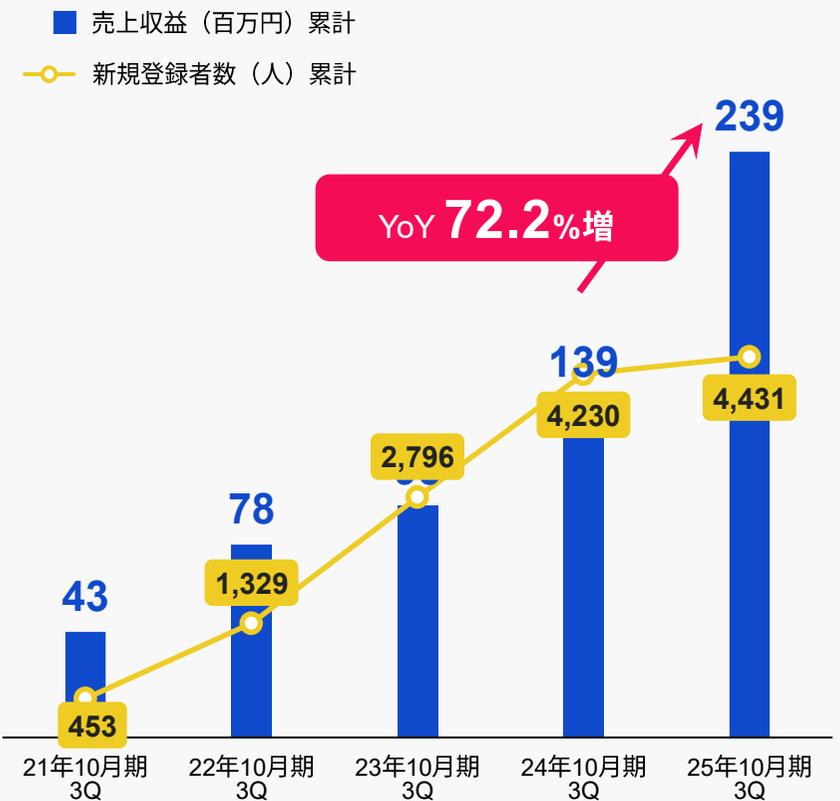
2 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です

HR事業は成果報酬型の人材紹介事業を展開しております。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



売上収益／新規登録者数推移



保険事業は個人向けの弁護士費用保険の販売を終了し、2025年7月1日より法人向けの弁護士費用保険である新商品「bonobo」をリリースし、今後はbonoboの販売に注力してまいります
 ※下記保有契約件数はbonoboは含んでおらず、個人向け保険商品の契約数です

収益モデル

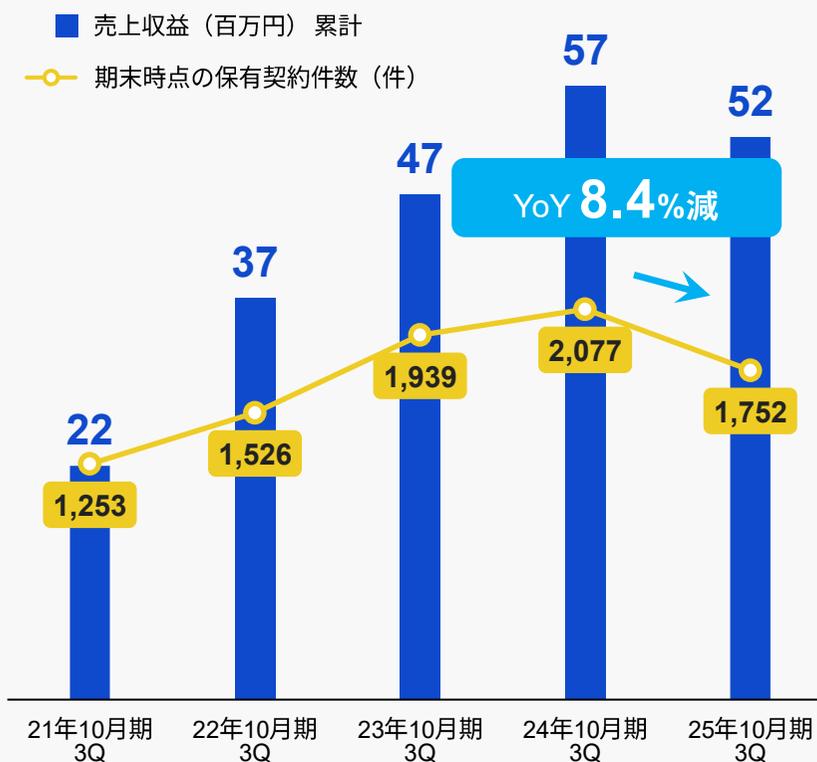
売上収益

$$\text{保有契約件数} \times \text{月額保険料}$$

$$\text{既存契約件数} + \text{新規契約件数} - \text{解約契約件数}^{\ast}$$

$$\text{解約契約件数}^{\ast} = \text{既存契約件数} \times \text{解約率}$$

売上収益／保有契約件数^注



— 保険新商品「bonobo（ボノボ）」

2025年7月1日より販売開始した保険新商品bonoboは、トラブルが起こった際の保険ではなく、トラブルが起こる前から活用いただける「サブスク法務」サービスです。

KL2025・SP・423

トラブルが起きないように

充実の法務サービス

- 契約書/社内規定ひな形提供**
 契約書や社内規定のひな形をダウンロードできるサービスです。
- 反社チェックサービス**
 検索ワードを入力することで簡単に、反社チェックすることができるサービスです。
- AIリーガルチェックシステム**
 契約書をAIがチェックし、そのレビューを参照することができるサービスです。
- 法務チャット相談**
 法務に関する質問を投稿すると、複数の弁護士が回答してくれるサービスです。
- 弁護士案内サービス**
 アシログループの弁護士ネットワークから、弁護士の案内を受けることができるサービスです。

トラブルが起きても

弁護士費用の実額補償

- 法律相談料**
 解決や予防のアドバイス
 2-4万円/時間
- 着手金**
 案件の着手料金
 30-50万円
- 報酬金**
 依頼完了後の成功報酬
 経済的利益の16-20%
- 日当**
 案件対応の拘束にかかる時間
 3-5万円/日

充実したリーガルサービス

「トラブル発生後の補償」に特化した他社と比べ、トラブルの有無に関わらず、日常的にご利用いただけるサービスを幅広く提供しています。

	bonobo	他社A	他社B
契約書/社内規定ひな形提供	◎	×	×
反社チェックサービス	◎	×	×
AIリーガルチェックシステム	◎	×	×
法務チャット相談	◎	◎	×
弁護士案内サービス	◎	◎	◎

シンプルな料金プラン設計

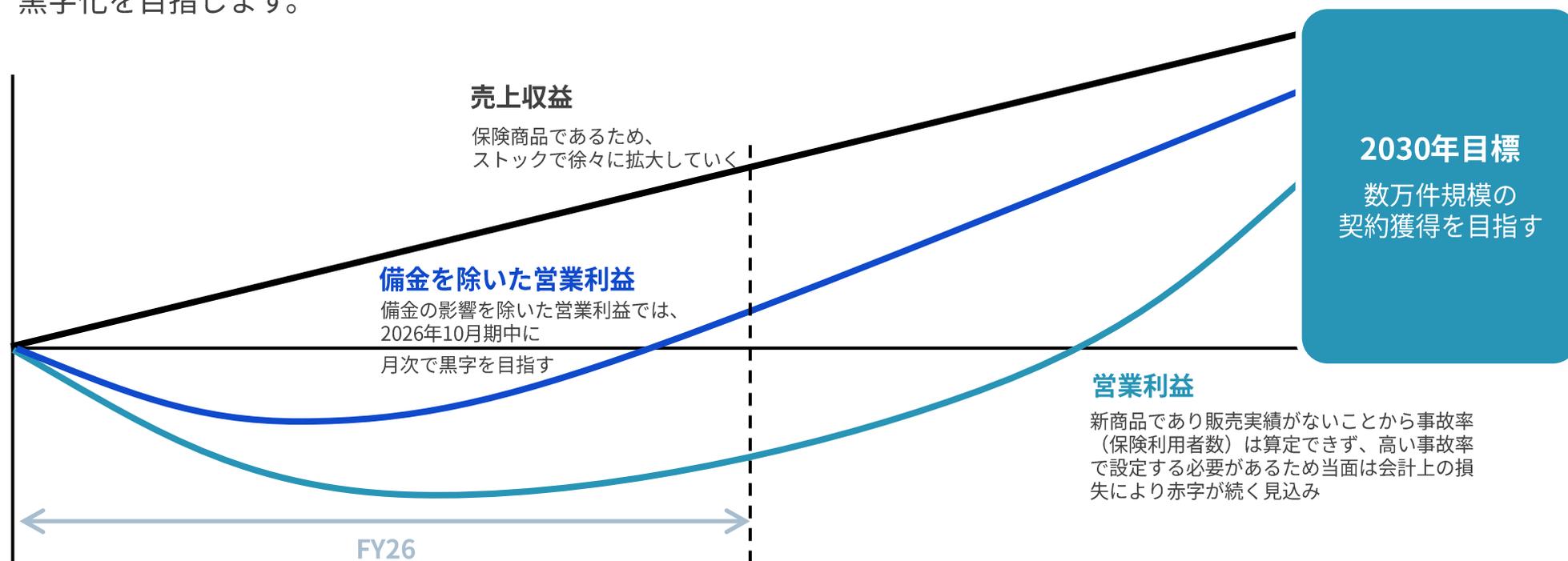
徹底してお客様に寄り添い、事業形態と従業員規模に応じたお求めやすくシンプルなプラン設計を実現しております。

個人事業主	法人（10名未満）
10,400円/月 スタンダードプラン	18,400円/月 スタンダードプラン
サービス/補償	
法務サポート <input checked="" type="checkbox"/> 全て利用可能 <small>個人事業主プランは法務チャット相談を除く</small>	弁護士費用の補償 <input checked="" type="checkbox"/> 法律相談料 <input checked="" type="checkbox"/> 着手金 <input checked="" type="checkbox"/> 報酬金 <input checked="" type="checkbox"/> 日当/実費

— 保険新商品「bonobo」の成長曲線イメージ

保険商品であるため、ストック型であり基本的に売上収益は右肩上がりで積み上がっていくことが想定されますが、営業利益については、新商品であることから初期的に備金の積み立ては大きくなる会計処理となるため、今後数年は、保険事業としては赤字が継続することが想定されます。（契約件数や実際にどれくらいの方が保険を活用されるかによって変わります）

営業利益はあくまで会計上の損失が計上されるため、今後は備金を除いた営業利益を一つのKPIとし、1年程度で単月黒字化を目指します。



Appendix① PL/BS/CF

連結四半期決算(PL)



(単位：百万円)	FY2025 3Q	FY2024 3Q	YoY	FY2025 2Q	QoQ	FY2025 3Q累計	FY2024 3Q累計	YoY
	(25/5-25/7)	(24/5-24/7)		(25/2-25/4)		(24/11-25/7)	(23/11-24/7)	
売上収益	1,702	1,195	42.4%	1,809	-5.9%	5,046	3,298	53.0%
売上原価	1,064	741	43.6%	1,090	-2.4%	3,007	2,092	43.7%
売上総利益	639	455	40.5%	719	-11.2%	2,039	1,206	69.1%
売上総利益率	37.5%	38.0%	-0.5pt	39.8%	-2.2pt	40.4%	36.6%	+3.8pt
販管費	311	280	11.0%	276	-12.7%	866	847	2.3%
その他の収益／費用	0	10	-95.2%	3	-84.1%	7	▲ 174	n/a
営業利益	329	185	78.0%	446	-26.4%	1,179	185	537.1%
営業利益率	19.3%	15.4%	+3.9pt	24.7%	-5.4pt	23.4%	5.6%	+17.8pt
金融収益／費用	▲ 1	▲ 2	n/a	▲ 1	n/a	▲ 5	▲ 8	n/a
税引前利益	327	182	79.7%	445	-26.4%	1,175	177	562.7%
税金費用	126	68	86.6%	155	-18.8%	420	153	175.0%
四半期利益	201	114	75.7%	289	-30.5%	754	24	2994.3%
四半期利益率	11.8%	9.6%	+2.2pt	16.0%	-4.2pt	14.9%	0.7%	+14.2pt
非継続事業からの 四半期利益	0	▲ 13	n/a	39	n/a	40	▲ 55	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	213	102	108.7%	334	-36.4%	815	▲ 23	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	12.5%	8.5%	+4.0pt	18.5%	-6.0pt	16.2%	n/a	n/a

BS (貸借対照表)

(単位：百万円)	FY2025 3Q	FY2025 2Q	増減
	(25/7)	(25/4)	
流動資産	3,111	2,975	+135
現預金	2,237	1,956	+281
売掛金	814	965	-152
その他	60	54	+6
非流動資産	1,512	1,542	-30
有形固定資産	55	63	-8
使用権資産	79	98	-18
のれん	1,139	1,139	—
その他	239	242	-3
資産合計	4,622	4,517	+105
負債	1,683	1,785	-101
有利子負債	396	410	-14
リース負債	109	134	-26
その他	1,179	1,240	-61
資本合計	2,939	2,732	+206
負債及び資本合計	4,622	4,517	+105

CF (キャッシュフロー計算書)

(単位：百万円)	FY2025 3Q	FY2025 2Q	増減
	(25/5-25/7)	(25/2-25/4)	
営業キャッシュフロー	322	536	-213
税引前四半期利益	327	468	-141
減価償却費・減損損失	30	39	-9
法人所得税	▲ 115	0	-115
その他	80	28	+52
投資キャッシュフロー	▲ 1	▲ 30	+29
有形固定資産の取得	▲ 3	0	-3
無形資産の取得	0	0	0
その他	2	▲ 30	+32
財務キャッシュフロー	▲ 40	▲ 84	+44
配当金の支払による支出	▲ 0	▲ 1	+1
借入金・社債の返済による支出	▲ 15	▲ 57	+43
その他	▲ 25	▲ 26	-0
現預金の増減額	281	422	-141
期末現預金残高	2,237	1,956	+281
FCF	323	565	-242

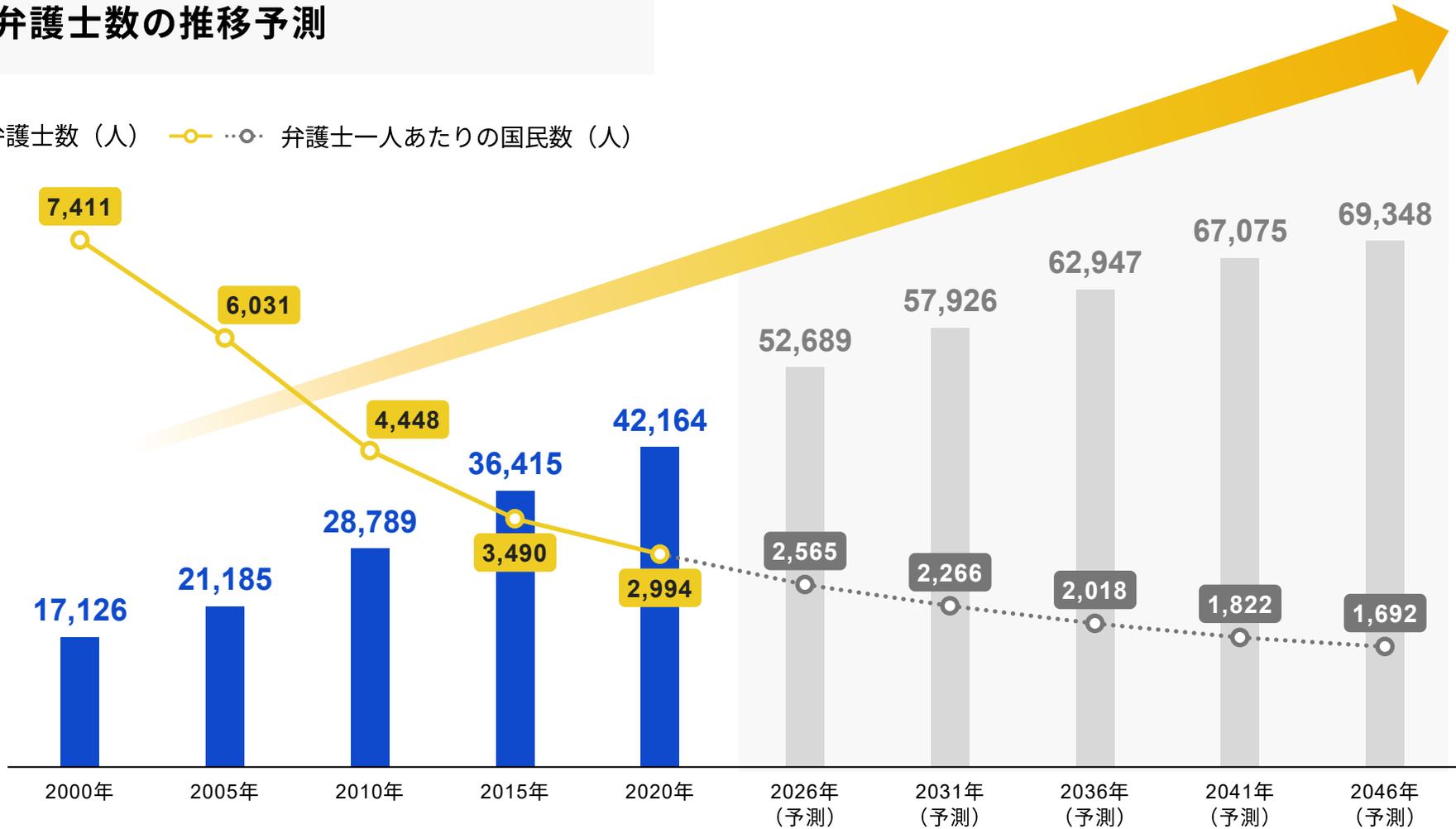
A large, diagonal brushstroke in shades of pink, purple, and blue, extending from the top left towards the bottom right, serving as a background element for the title.

Appendix② 事業環境

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

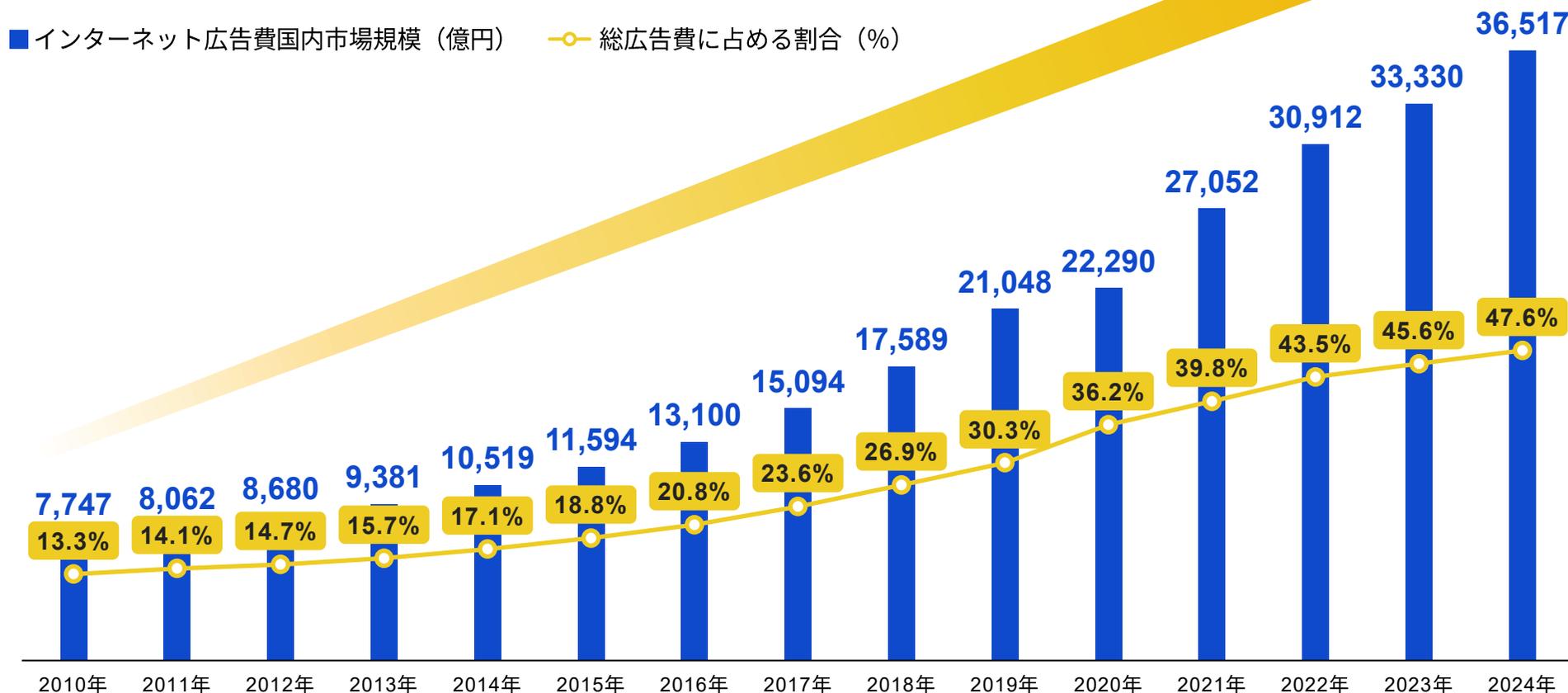
弁護士数の推移予測

■ 弁護士数 (人) ●---● 弁護士一人あたりの国民数 (人)



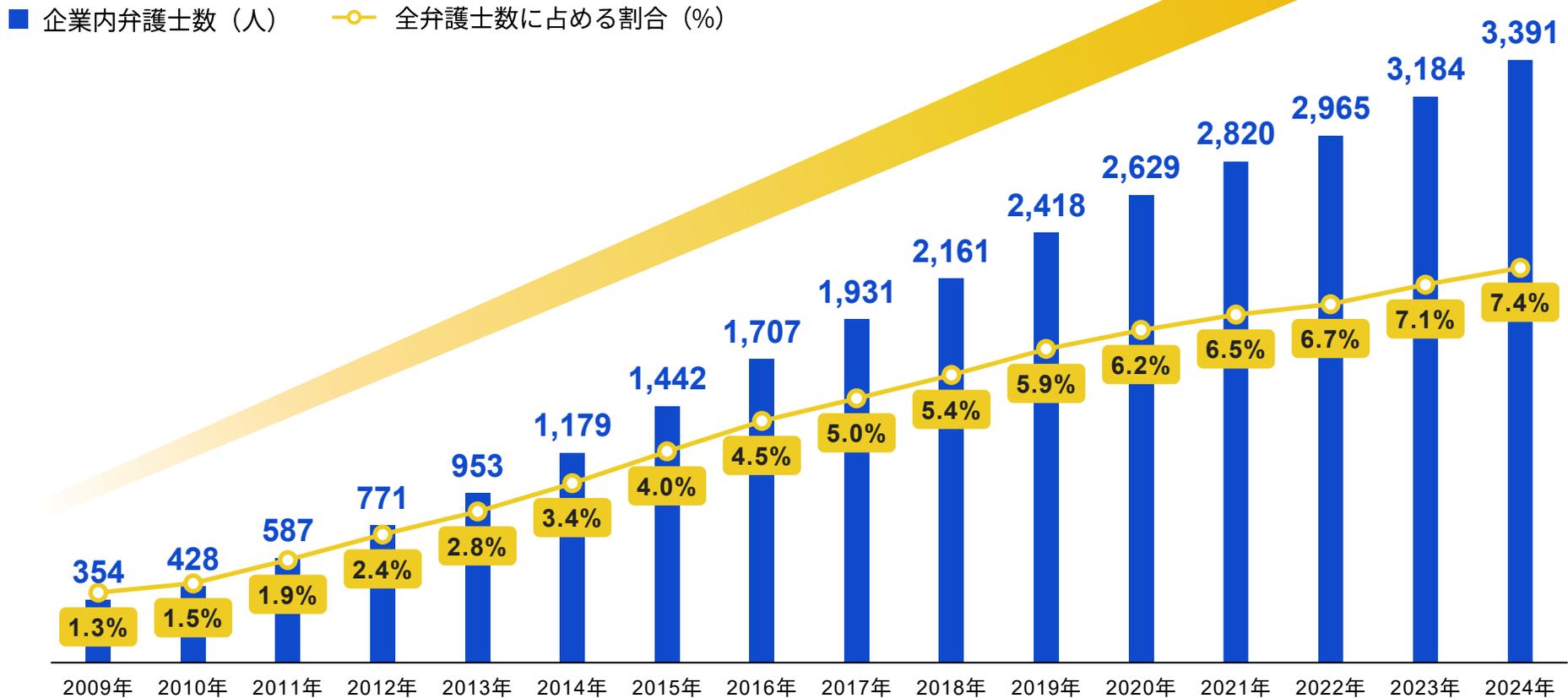
メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

インターネット広告の国内市場規模の推計



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



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。

A large, bold version of the ASIRO logo, centered on the page. The letters are thick and black, with a slightly irregular, hand-drawn appearance.

ASIRO is All In on AI.