



アシロ

2026年10月期 (FY2026)

1Q決算説明資料

2026.3.12
証券コード：7378 株式会社アシロ

— 1Qの進捗は概ね想定通り、売上収益は想定を上回って着地

今期は来期以降の高成長を見据えた仕込みの期と位置付けており、各事業において成長に向けた投資や新たな取り組みを推進。全体の業績としては想定程度の進捗となり概ね順調に推移

— 派生メディアが伸長、全体の業績牽引に貢献

前述の通り全体の業績については概ね順調だが、特に派生メディアの業績が堅調に推移。今期は売上収益の伸長を牽引したが、2Qについては利益面でも牽引していくことを想定

— 今期は仕込みの期と位置付けており、今後の成長シナリオをアップデート

今期は新たな取り組みを重視しており、今後当社がどのような領域で、どのようなビジョンで成長を描いていくか、シナリオをアップデート

これまで当社が培ってきたリーガルメディアのアセットを基盤として、周辺領域への展開や新たなサービスの開発を進め、中長期的な成長を目指す

事業内容（事業分類）

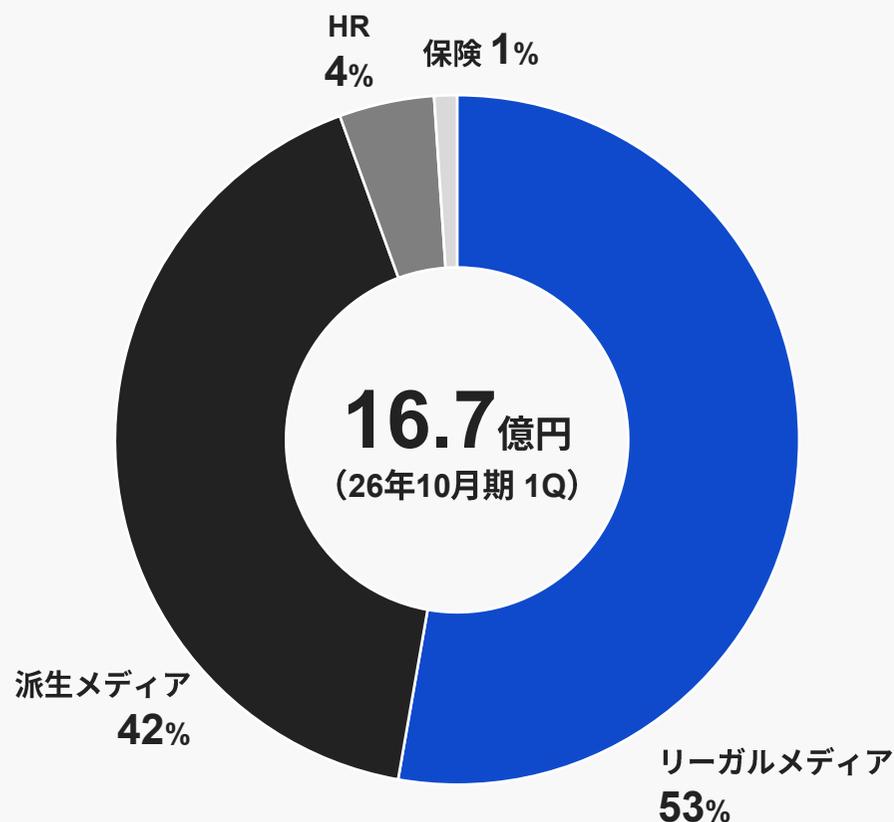


当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例、労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

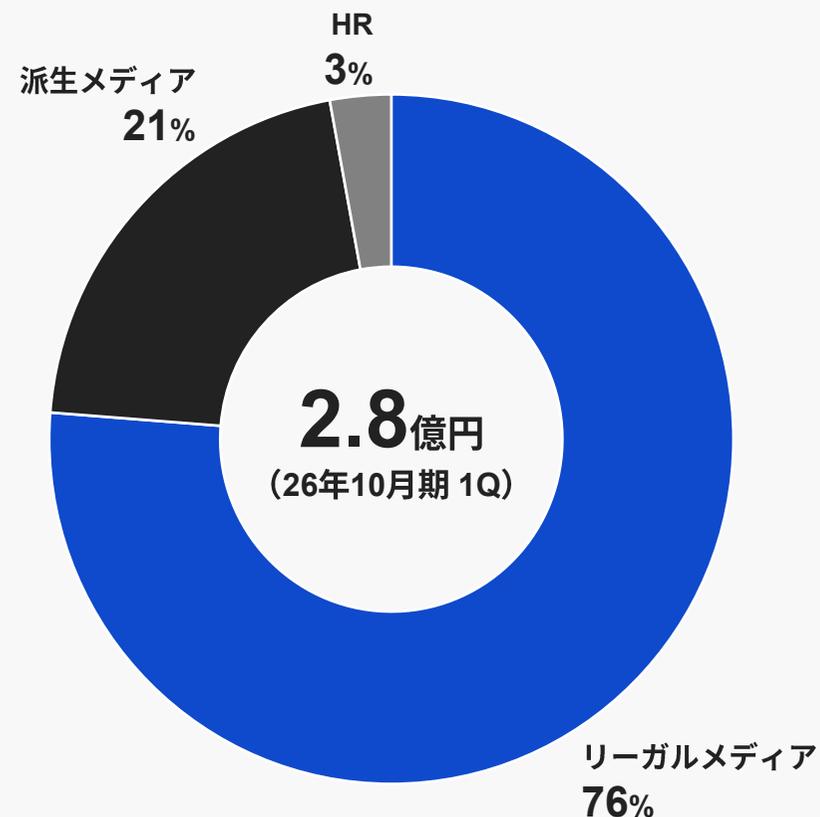
また、リーガルサービス「Legal Base」をリリースし、リーガルメディアを中心としたリーガル分野での成長を見据えています

		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	No/Limit BEET AGENT	XEXE Hi Standard		
保険事業	2022年開始	少額短期保険 弁護士費用保険の販売	法人	bonobo			

売上収益構成比



営業利益構成比^注

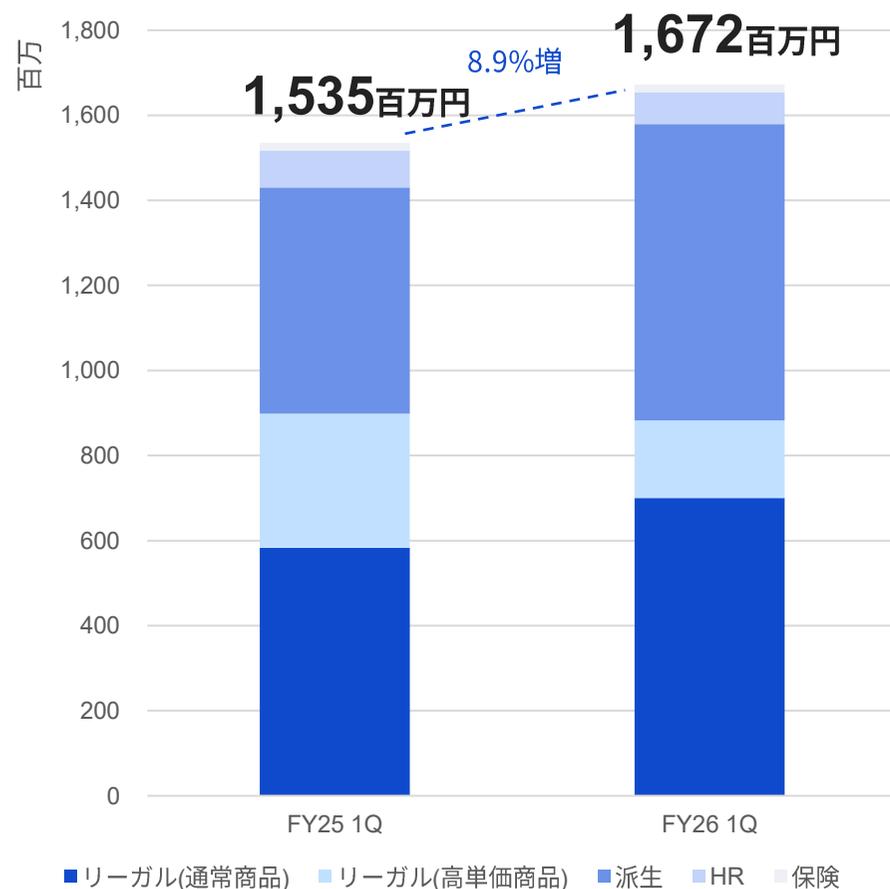


注：営業利益がマイナスである保険事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

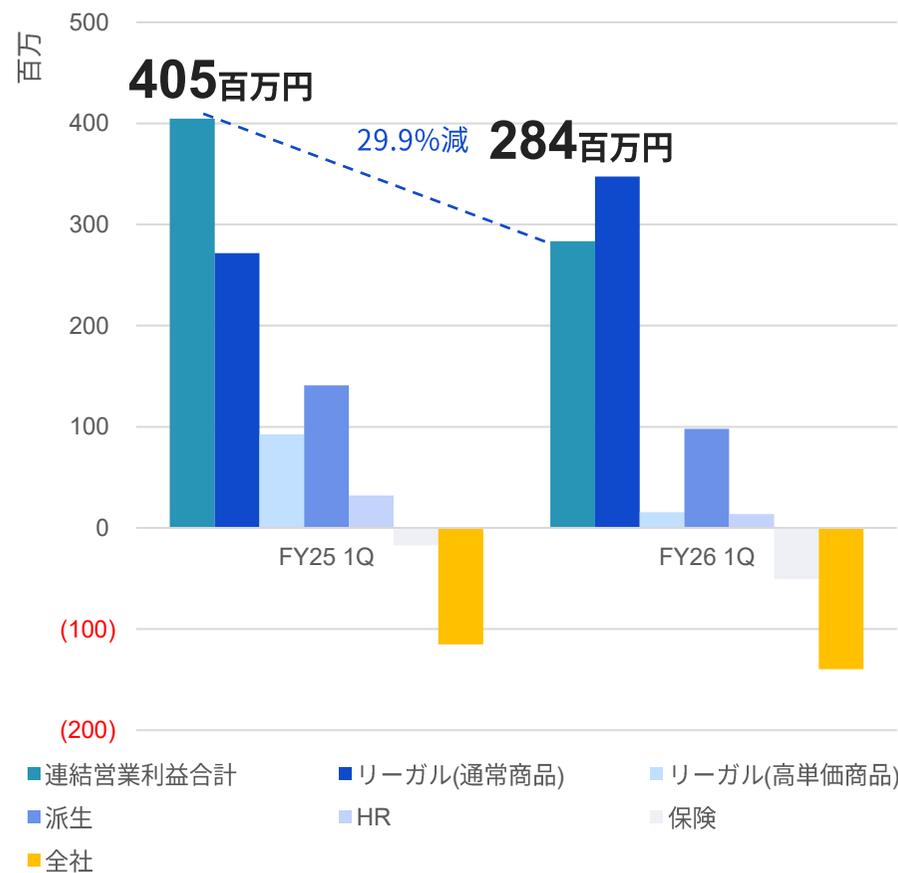
リーガルメディアの既存事業が安定した売上収益及び営業利益を継続的に確保し、全体の業績を牽引。一方、メディア事業全体の広告費の増加による高単価商品及び派生メディアの利益率の悪化、HR事業の早期離職の増加による紹介料の返金により全体で減益

なお、現セグメント上1Qは保険事業にLegal Base関連コストを計上、2Q以降の売上効果を期待

売上収益事業別推移



営業損益事業別推移



四半期別セグメント別売上収益・営業利益推移

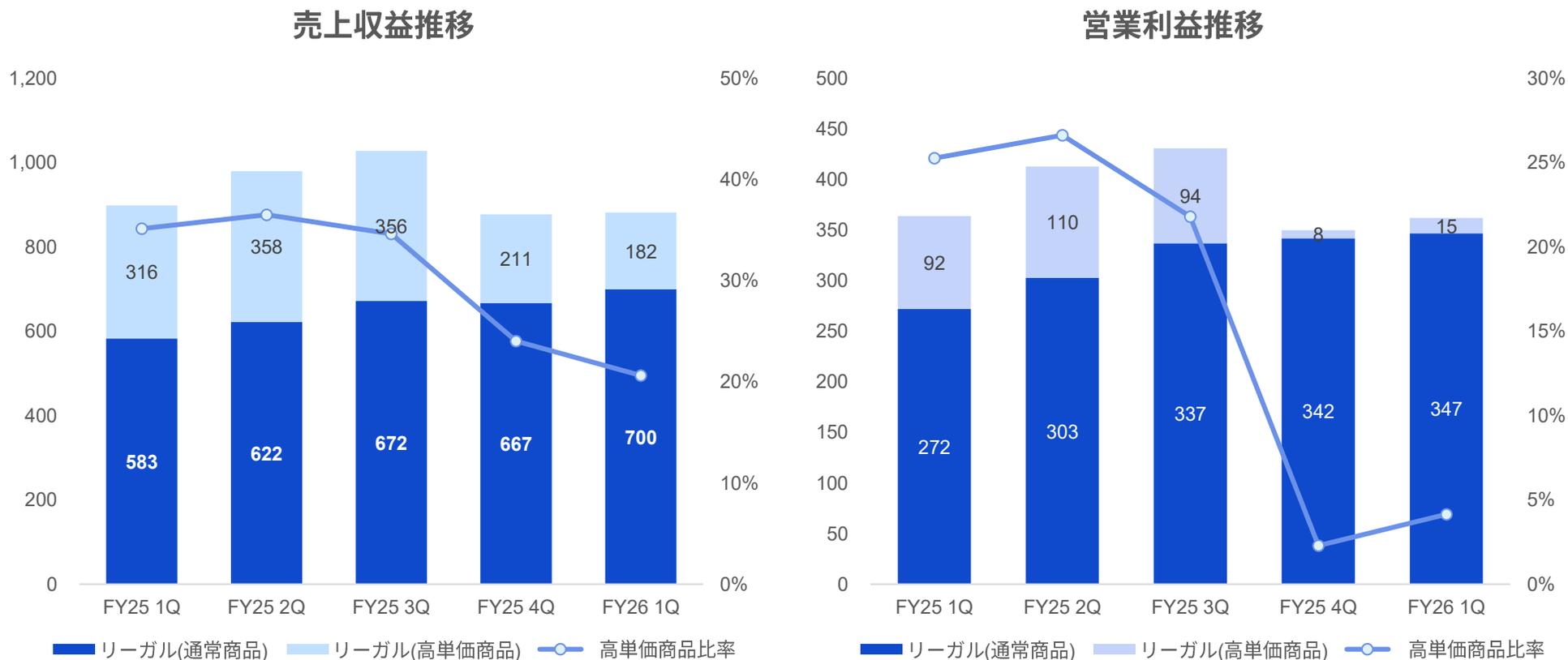


リーガルメディアのコア事業（高単価商品以外）の売上収益・営業利益は堅調に推移

FY2025.3Qまでリーガルメディアの売上収益のうち高単価商品が大きな割合を占めていたが、広告費の増加、広告予算の調整等によりFY2025.4Qから高単価商品が占める割合が減少

高単価商品への依存度を低減しながらより安定した収益構造への転換を推進

高単価商品が占める売上収益・営業利益比率の推移（単位：百万円、%）



当社はこれまでリーガルメディアでの事業を行いながら、関連する分野やニーズにこたえる形で事業を拡大してまいりました。今後、中期的には以下の通り、よりリーガルメディアに積み上がるアセットを活用し、メディア以外の収益を拡大していく展開を見据え、準備を進めております

(同日公表の「成長戦略と株主還元」を合わせてご確認ください)



今後、中期的にはリーガル領域を中心に、事業の拡大を行ってまいります。一方、AIの活用と事業の選択・集中により、追加資本を必要としない高効率な成長モデルが確立した今、資本を積み上げるより知恵を使うフェーズに入るものと認識しております。また、インフレ・金利上昇環境のもと、幅広い投資家層にご期待いただけるよう、以下2つの条件をもとに株主還元を大幅に強化いたします。

— 自己資本比率40%を超える健全な水準を維持できる

— 株主還元強化後も純資産が増加

上記2点の状況を踏まえ、また、中核事業であるリーガルメディア事業の堅調な業績推移を踏まえて配当性向を従前の30%から40%へ大幅に引き上げます。そのため、今期の配当予想については以下の通り修正いたします。

	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26 (期初予想)	FY26 (修正予想)
中間	—	—	—	—	—	24.00
期末	12.45	13.61	24.18	42.20	40.33	41.00
合計	12.45	13.61	24.18	42.20	40.33	65.00

なお、今後のキャピタルアロケーションの優先順位は以下の通りです。

①成長投資

リーガル3事業のAI・プロダクト投資、規律ある選択的M&A

②株主還元

配当（性向40%超）+機動的自己株買い

③有事バッファ

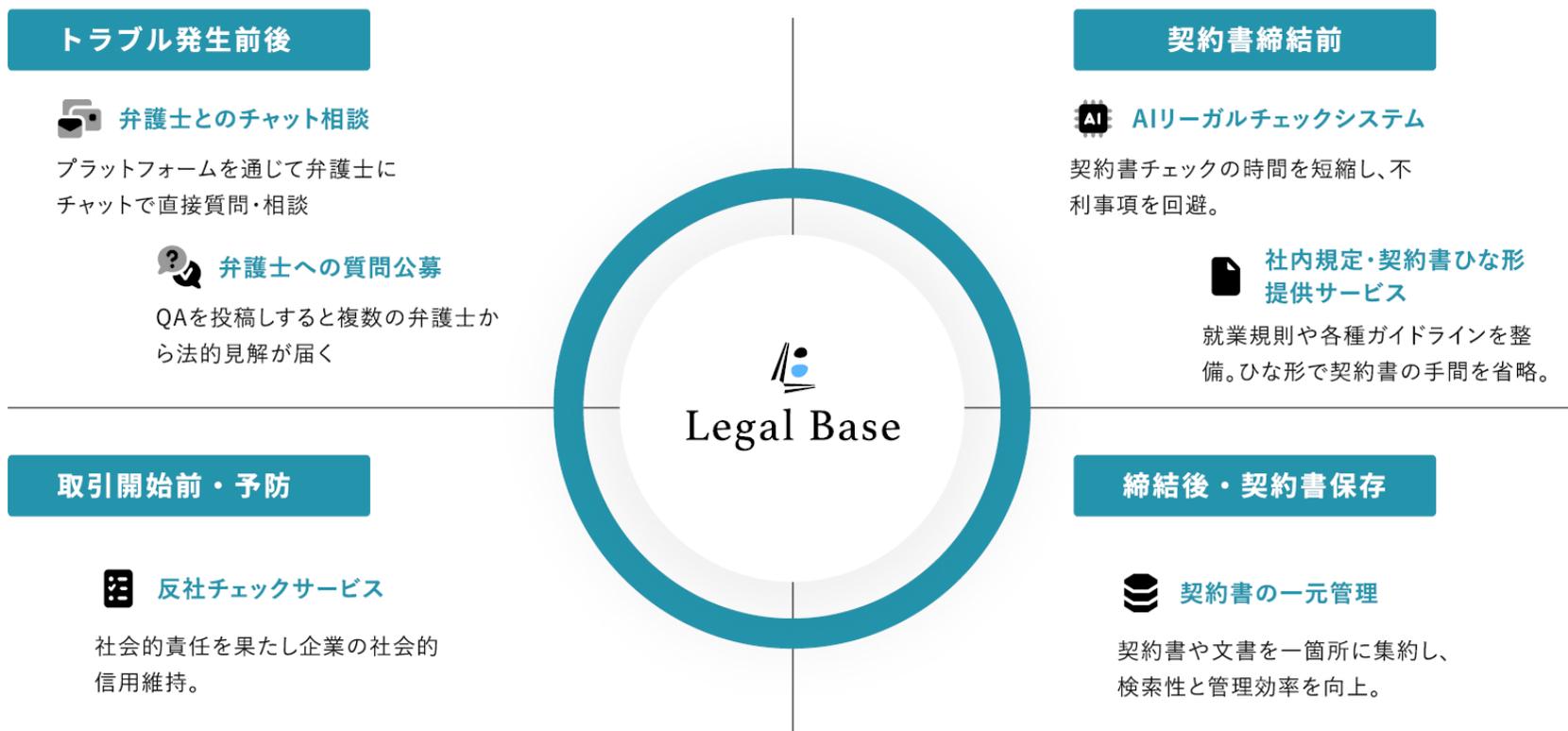
固定費（人件費等）の一定年数分を現金保持

※ 将来的に大型成長機会が生じた場合、キャッシュアロケーションを柔軟に再検討する場合があります

※ 詳細は「成長戦略と株主還元」をご参照ください

企業の法務機能として利用頻度の高い各種サービスをパッケージ化した企業法務サービス「Legal Base」を2026年2月にリリースいたしました。当社初の自社開発AIサービスである「AIリーガルチェックシステム」を含む各種サービスがワンストップで利用可能となっており、多くの法人企業様に使いやすい法務サービスとなっております

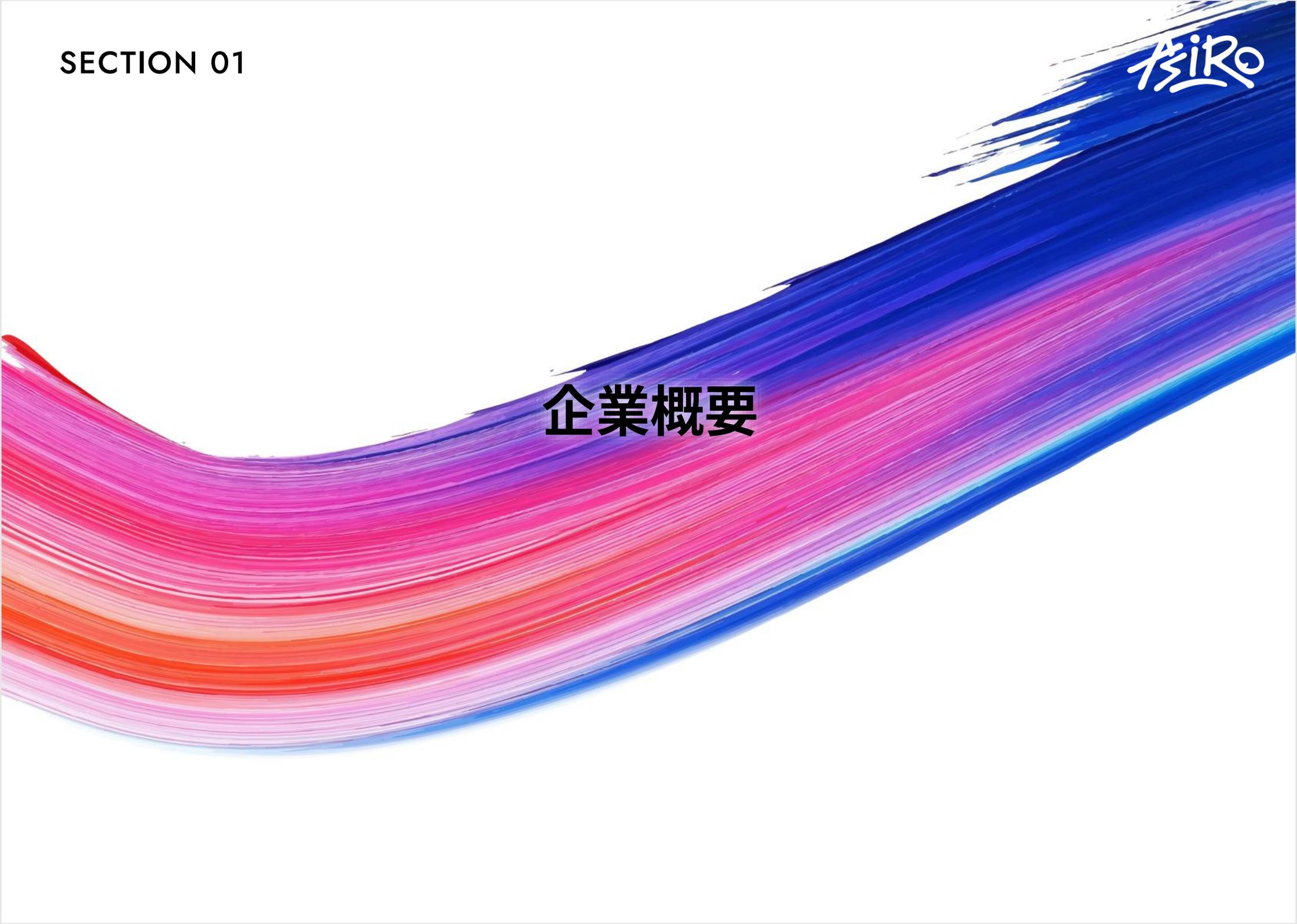
法務の様々なシチュエーションにおいて、Legal Baseが企業様をバックアップいたします。



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, abstract brushstroke graphic that curves across the page. It starts with red and orange on the left, transitions through pink and purple, and ends with blue on the right. The strokes are thick and layered, giving it a sense of motion and energy.

企業概要

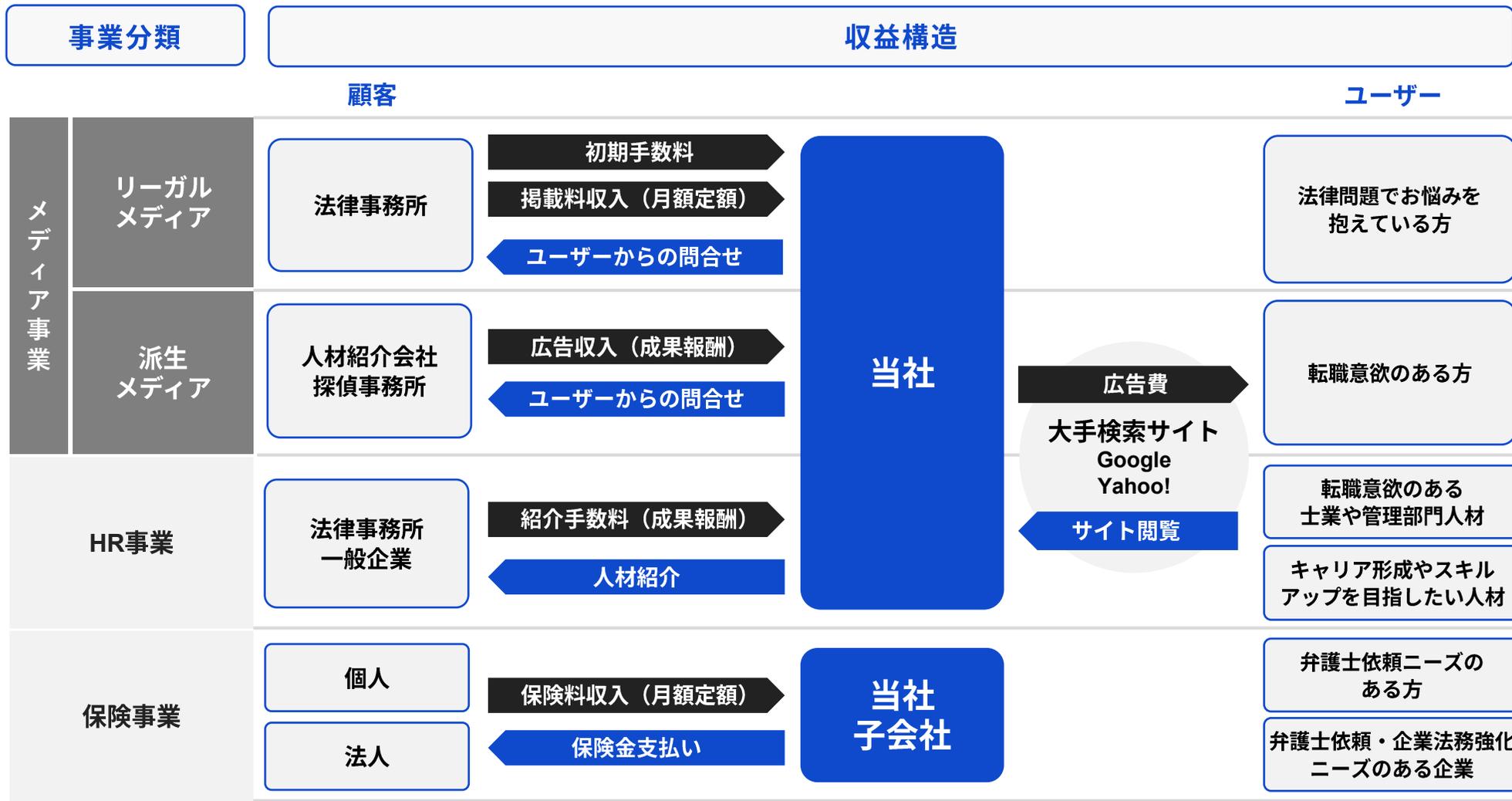
当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例、労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

また、リーガルサービス「Legal Base」をリリースし、リーガルメディアを中心としたリーガル分野での成長を見据えています

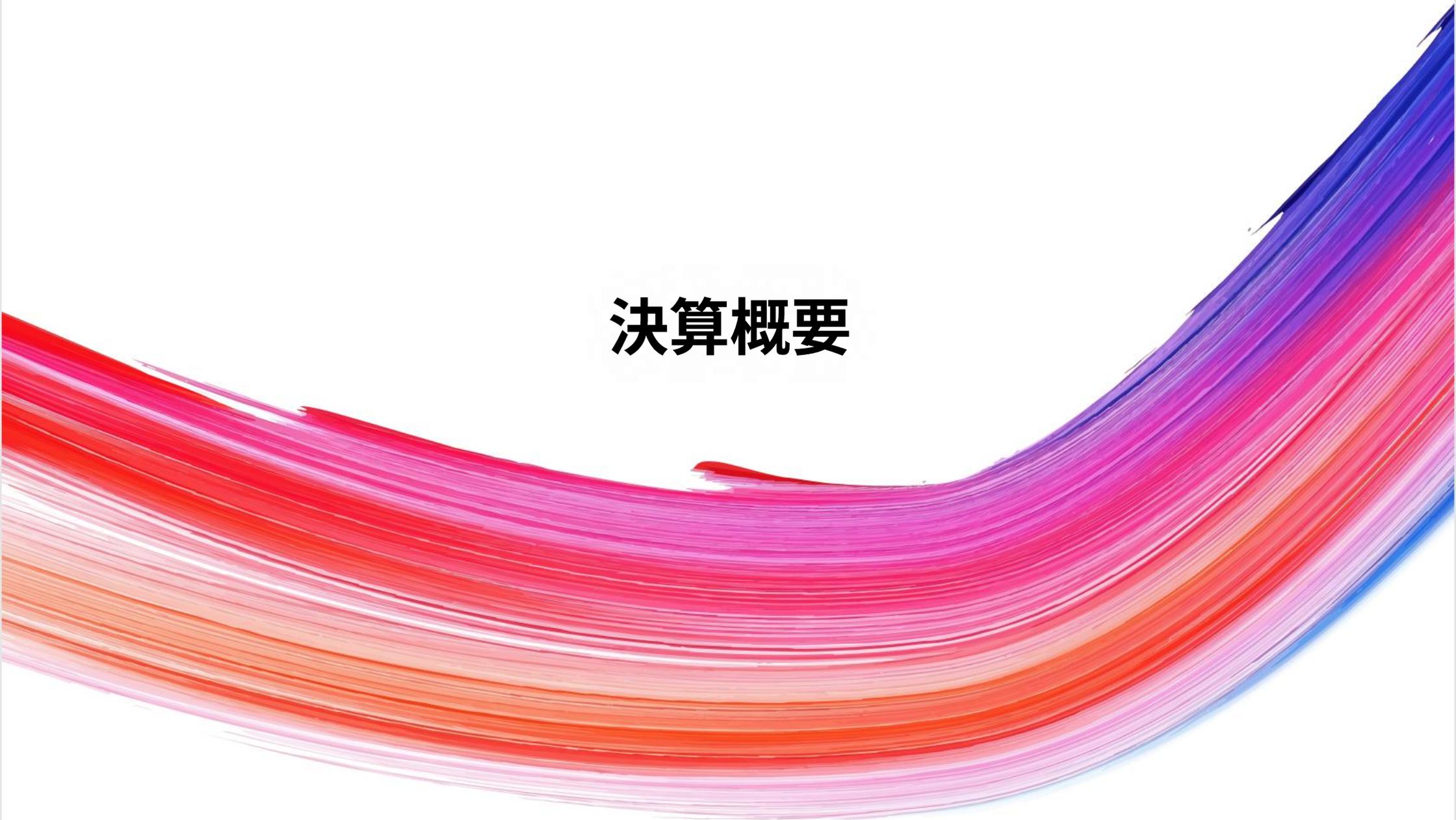
		事業内容	主要顧客	主要サービス			
メディア事業	リーガルメディア 2012年開始	法律事件分野ごとの特化型サイトの運営	法律事務所	ベンナビ 離婚	ベンナビ 相続	ベンナビ 刑事事件	ベンナビ 債務整理
	派生メディア 2014年開始	アフィリエイトサイトの運営 「キャリアズム」「浮気調査ナビ」等	人材紹介会社 探偵事務所	キャリズム	浮気調査ナビ		
HR事業	2020年開始	人材紹介事業 (弁護士等の士業や管理部門人材の紹介)	士業事務所 一般企業	No/Limit	XEXE		
				BEET AGENT	Hi Standard		
保険事業	2022年開始	少額短期保険 弁護士費用保険の販売	法人	bonobo			

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



26年10月期 1Q (25年11月-26年1月) 決算サマリー



リーガルメディア高単価商品の広告予算調整の影響が継続しているものの、他商品、事業が伸長したことで売上収益はYoY、QoQいずれも拡大。一方利益面では上記高単価商品の影響も大きく、また今後の成長を見据えた取り組み等も実施していることから営業利益はYoYでは減益

(単位：百万円)	26年10月期1Q 実績	25年10月期 1Q		25年10月期 4Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,672	1,535	8.9%	1,601	4.5%
営業利益	284	405	▲29.9%	240	18.2%
営業利益率(%)	17.0	26.4	-9.4pt	15.0	2.0pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	183	268	▲31.7%	208	▲12.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	11.0	17.5	-6.5pt	13.0	-2.0pt

26年10月期 1Q (25年11月-26年1月) 事業別サマリー

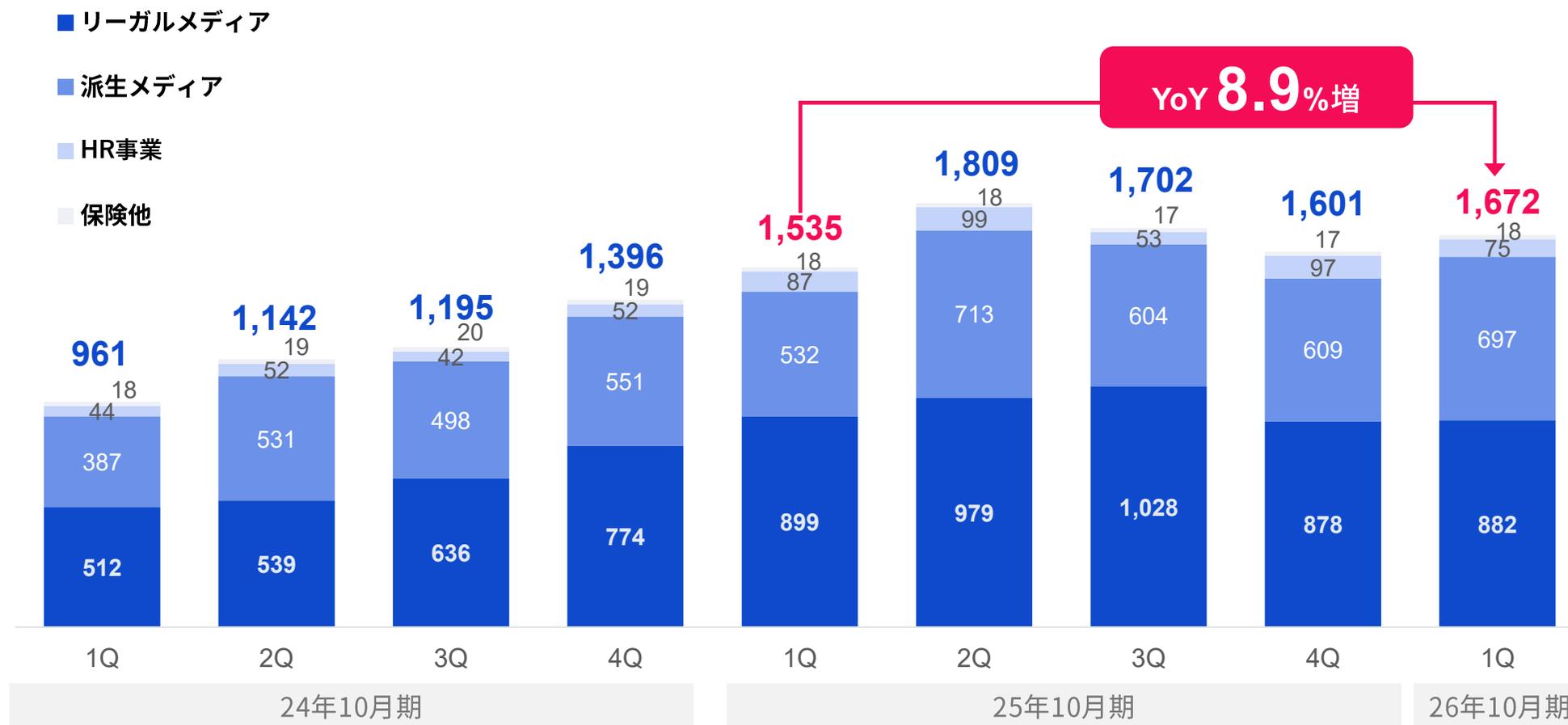


事業別の売上収益・営業損益は以下の通り。

(単位：百万円)		2025年10月期 1Q		2026年10月期 1Q		YoY		主な要因
		売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	
連結合計		1,535	405	1,672	284	137	▲121	メディア事業を中心に概ね順調に推移
メディア事業	リーガルメディア	899	364	882	363	▲17	▲1	高単価商品の広告予算調整の影響が継続しているものの、一定の売上、利益を安定的に確保。
	派生メディア	532	141	697	98	+165	▲43	売上拡大フェーズだが、市場CPCの上昇等に伴い広告費が増加傾向となっているため、2Q以降利益率の改善を目指す。
HR事業		87	32	75	14	▲11	▲19	早期離職の増加による紹介料の返金により、一時的に減収減益となるも、黒字は確保。
保険事業		18	▲17	18	▲51	▲0	▲34	新商品の拡販及びLegal Baseの商品開発及び体制構築に注力
全社・その他		—	▲115	—	▲140	—	▲24	規模拡大に伴いコスト増加

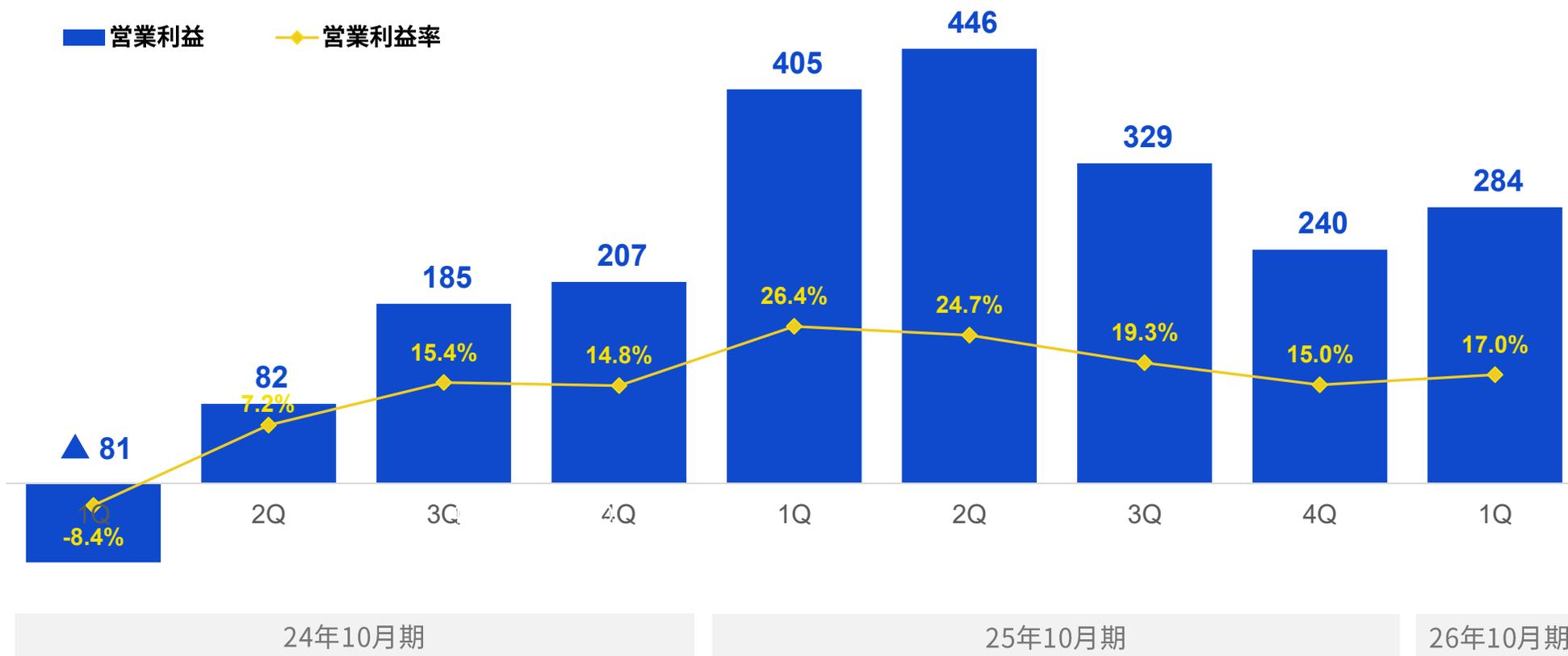
リーガルメディア高単価商品の広告予算調整の影響は継続するものの、リーガルメディア既存商品は拡大しQoQで増収、派生メディアが堅調だったこともありQoQ、YoYともに増収

事業別売上収益 (単位：百万円)



QoQでは、FY25の4Qは期末賞与等一過性の人件費コストの影響があり1Qでは増益、一方FY25の1Qは高単価商品における大きな追い風の影響があったためYoYでは減益

営業利益 (単位：百万円)



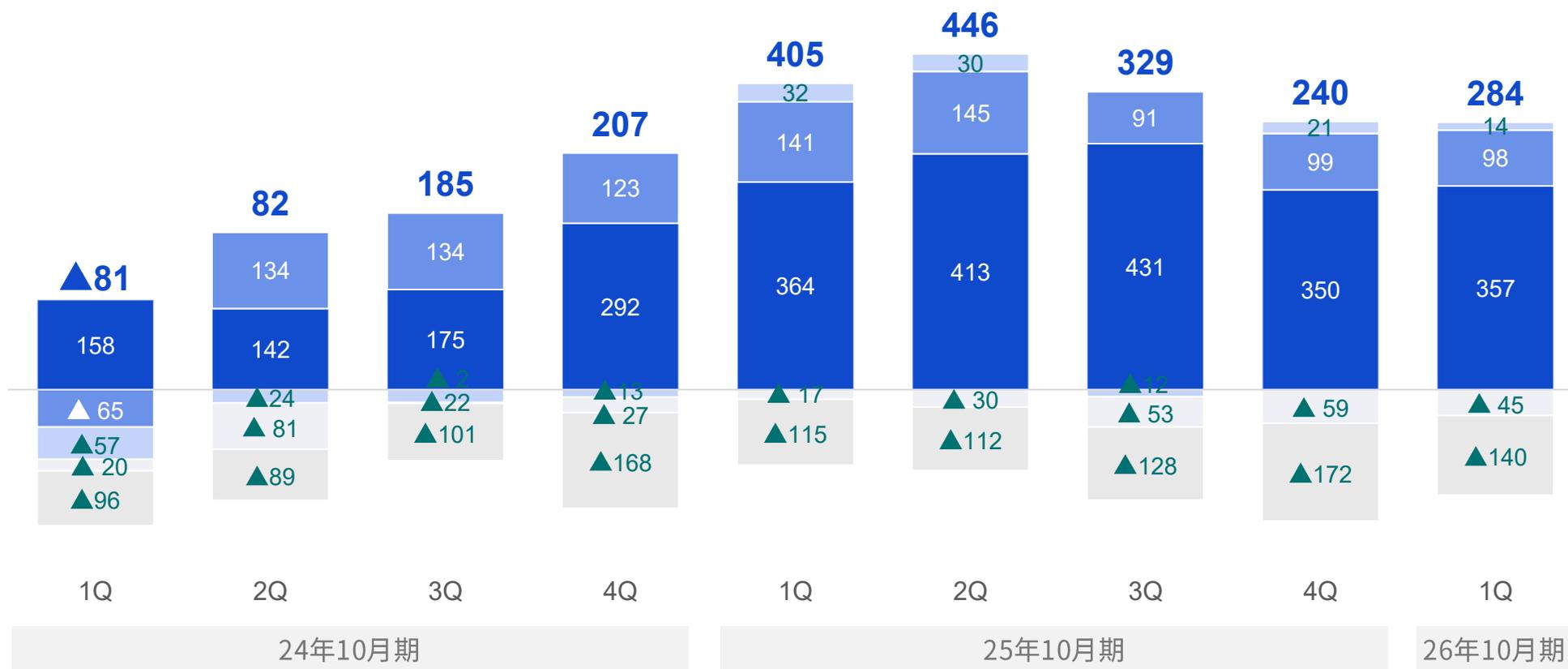
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



派生メディアはQoQでは横ばいとなるも、2Q以降での利益回復を目指す。リーガルメディアについては減益が続いていたものの増益で着地

事業別営業利益 (単位：百万円)

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業 ■ 保険他 ■ 全社

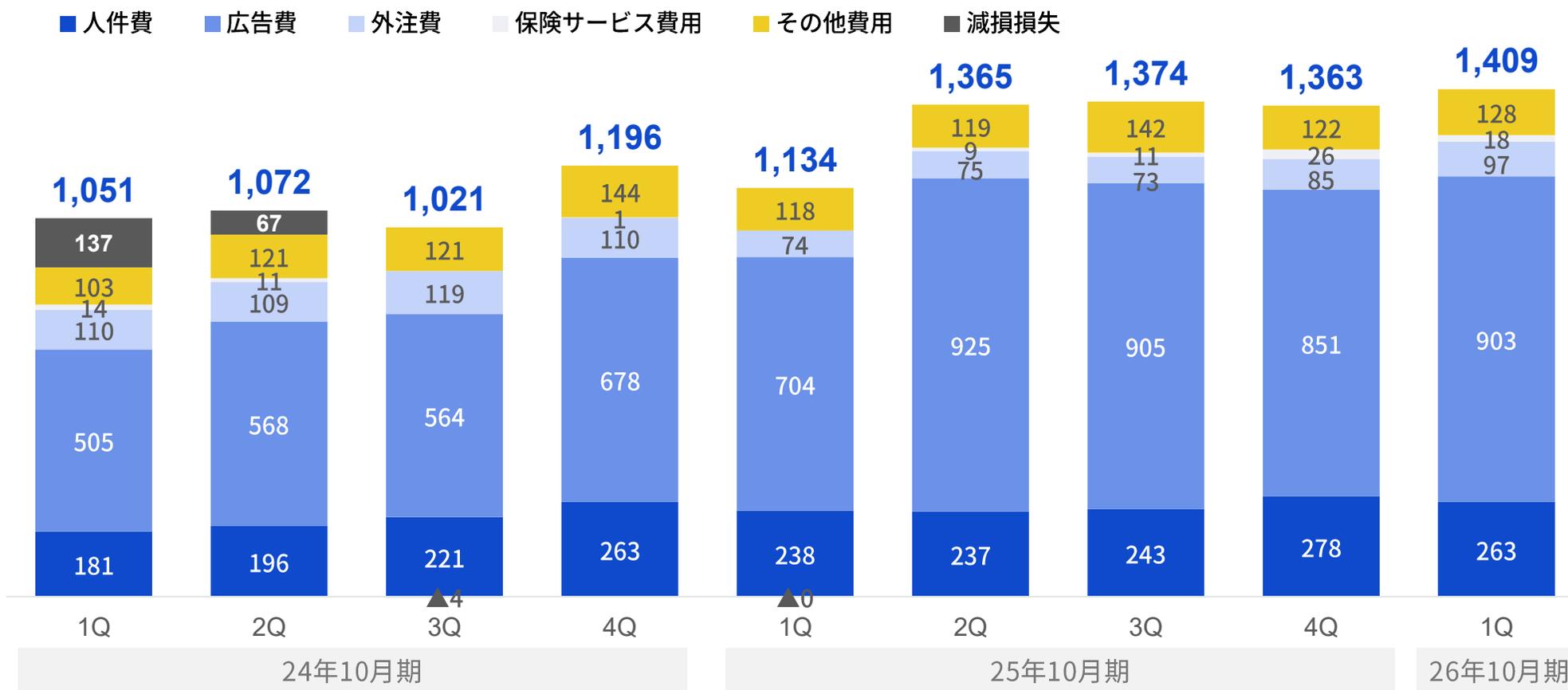


コスト構造(四半期推移)



派生メディアが伸長したことで広告費が増加、他新たな取り組みに関連したコストも計上

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為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

FY25の4Q同様高単価商品の広告予算調整の影響が継続する見込みであったことから、1Qの業績は概ね想定通りだが、売上収益については派生メディアが拡大したことで想定を上回って着地
業績は安定する一方で、新サービスや新たな取り組みも並行して注力

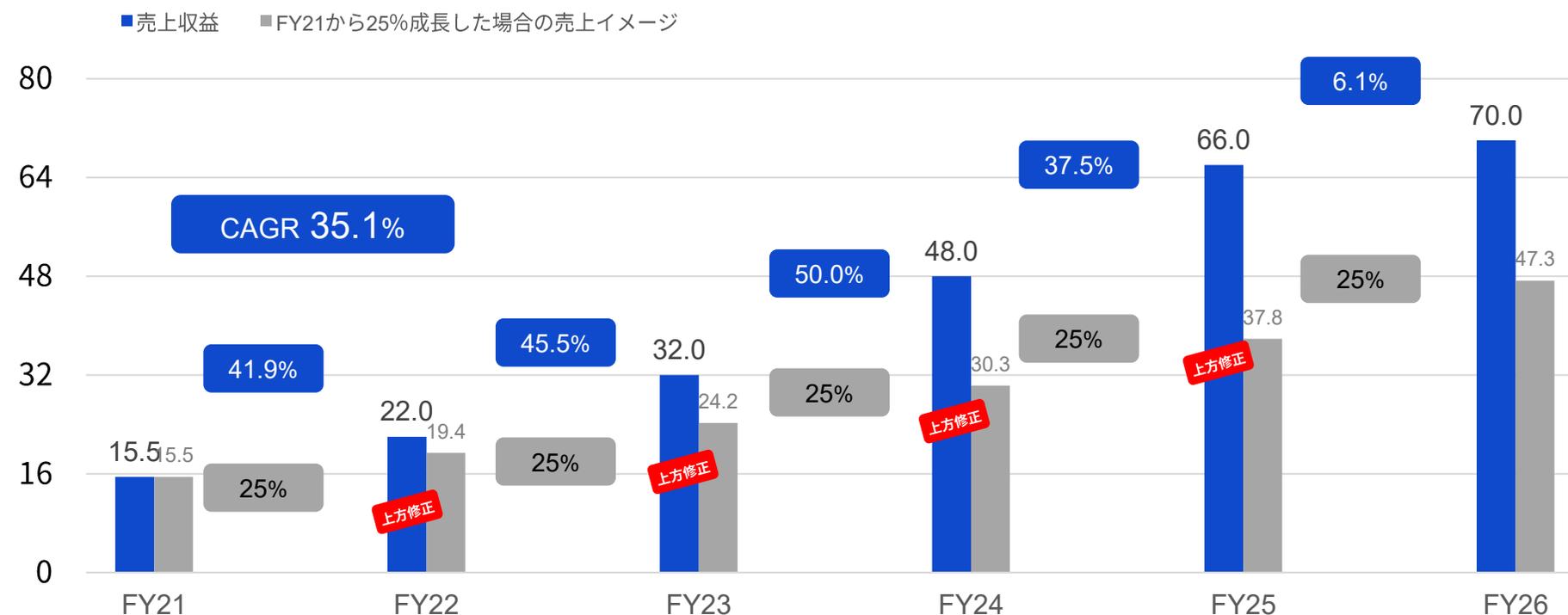
通期予算進捗率

(単位：百万円)	2026年10月期 1Q	2026年10月期 通期予算	対通期予算 進捗率
売上収益	1,672	7,000	23.9%
営業利益	284	1,500	18.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	183	980	18.7%

FY21に上場を果たしてから継続して高い売上成長を確保してまいりました。
CAGRでは35%超、上場したFY21から25%成長を継続した場合と比して見れば、大幅に上回る成長を実現しております。
また、FY26は成長準備期間と位置付けておりますが、FY27からも再度高い成長を目指します。

売上収益の推移とFY21から25%成長を仮定した場合の比較

(単位：億円)



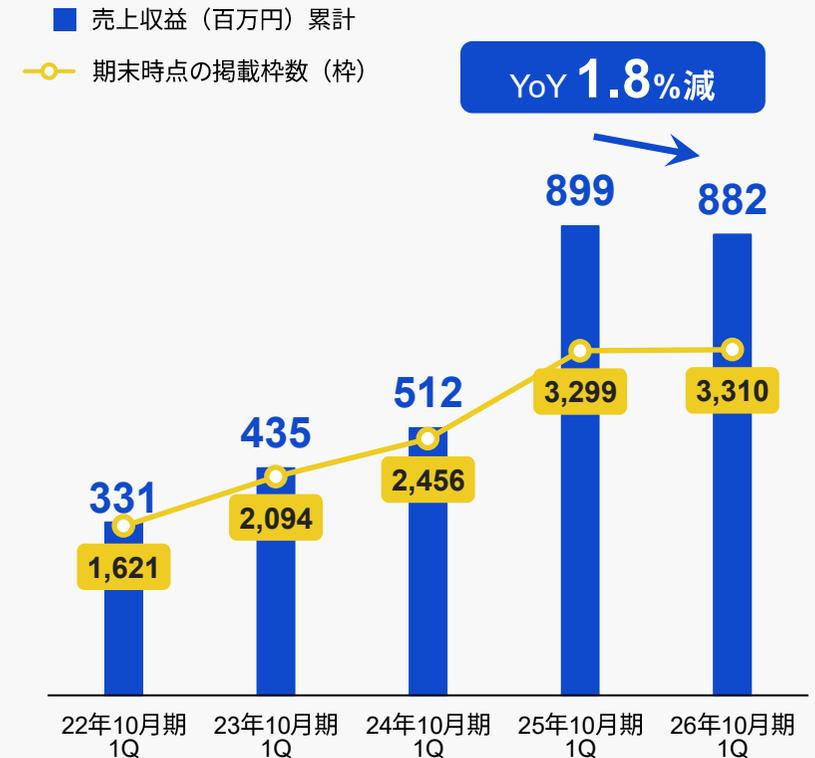
事業ハイライト

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。足元は高単価商品が予算調整の影響を受けており減収となっております

収益モデル



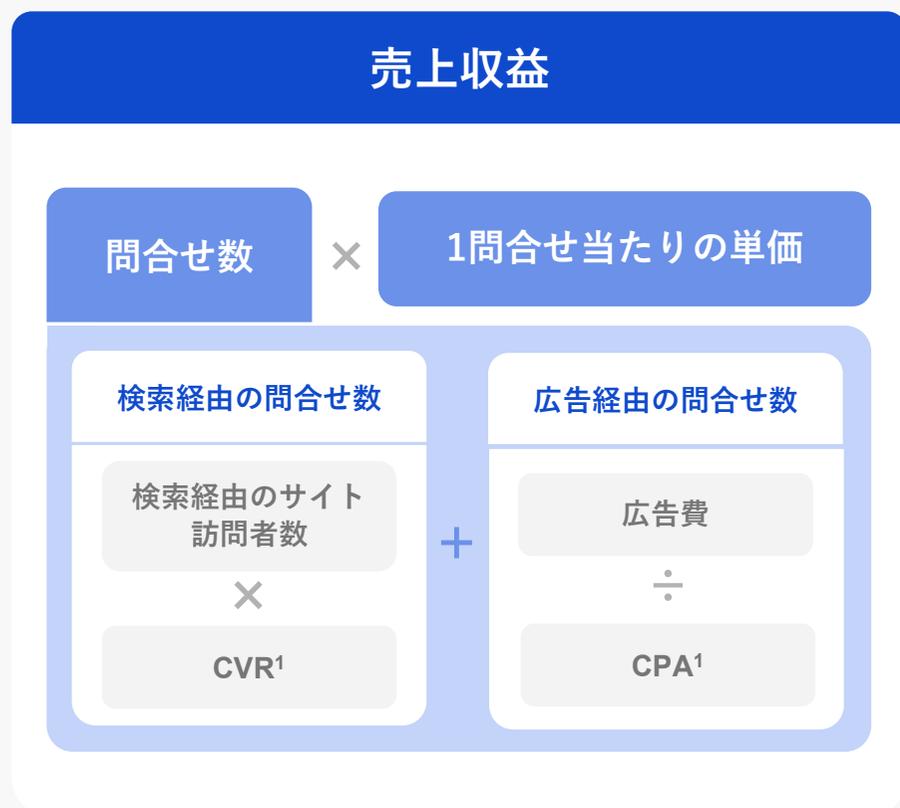
売上収益／掲載枠数推移¹



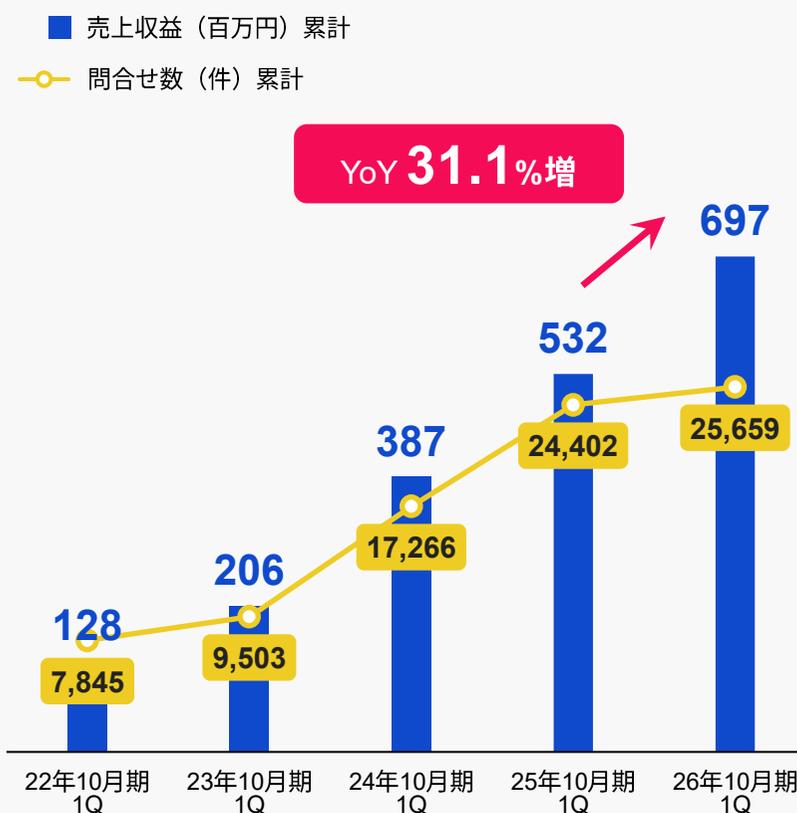
注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております
なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

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から急速に成長しております

収益モデル



売上収益



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

成約率

×

成約者1人あたりの
成約単価

×

検索経由の
新規登録者数

広告経由の
新規登録者数

検索経由の
サイト訪問者数

+

広告費

×

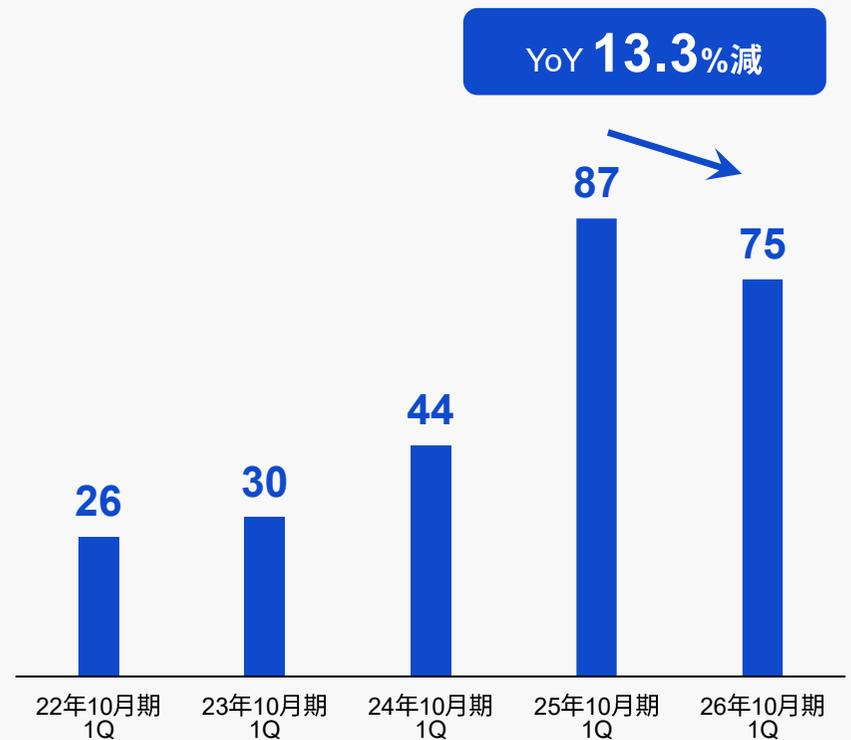
CVR

÷

CPA

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計



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
 上記に加えて、2026年2月から「Legal Base」の提供も開始し、更なる売上収益の向上につなげてまいります

収益モデル

売上収益

$$\text{保有契約件数} \times \text{月額保険料}$$

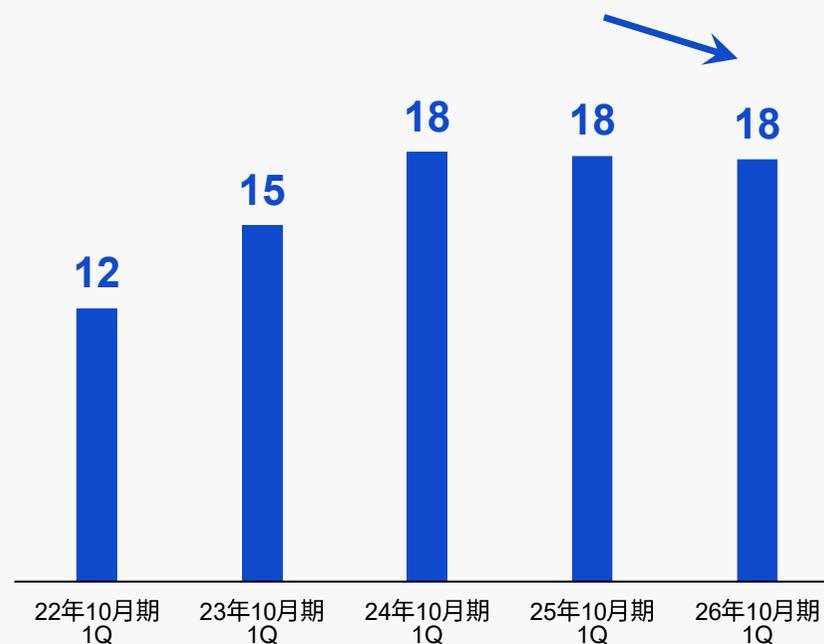
$$\text{既存契約件数} + \text{新規契約件数} - \text{解約契約件数}^{\ast}$$

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

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計

YoY 0.8%減



Appendix① PL/BS/CF

連結決算(PL)



(単位：百万円)	FY2026 1Q	FY2025 1Q	YoY	FY2025 4Q	QoQ	FY2026	FY2025	YoY
	(25/11-26/1)	(24/11-25/1)		(25/8-25/10)		(25/11-26/1)	(24/11-25/1)	
売上収益	1,672	1,535	8.9%	1,601	4.5%	1,672	1,535	8.9%
売上原価	1,079	854	26.4%	1,016	6.3%	1,079	854	26.4%
売上総利益	593	681	-13.0%	586	1.3%	593	681	-13.0%
売上総利益率	35.5%	44.4%	-8.9pt	36.6%	-1.1pt	35.5%	44.4%	-8.9pt
販管費	311	280	11.2%	347	-10.4%	311	280	11.2%
その他の収益／費用	2	3	-40.5%	2	11.7%	2	3	-40.5%
営業利益	284	405	-29.9%	240	18.2%	284	405	-29.9%
営業利益率	17.0%	26.4%	-9.4pt	15.0%	2.0pt	17.0%	26.4%	-9.4pt
金融収益／費用	▲ 2	▲ 2	n/a	1	n/a	▲ 2	▲ 2	n/a
税引前利益	281	403	-30.1%	241	16.9%	281	403	-30.1%
税金費用	108	139	-22.3%	44	144.7%	108	139	-22.3%
四半期利益	174	264	-34.2%	196	-11.7%	174	264	-34.2%
四半期利益率	10.4%	17.2%	-6.8pt	12.3%	-1.9pt	10.4%	17.2%	-6.8pt
非継続事業からの 四半期利益	—	1	n/a	—	n/a	—	1	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	183	269	-31.7%	208	-12.0%	183	269	-31.7%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	11.0%	17.5%	-6.5pt	13.0%	-2.0pt	11.0%	17.5%	-6.5pt

BS (貸借対照表)

(単位：百万円)	FY2026	FY2025	増減
	(26/10) 1Q	(25/10)	
流動資産	2,769	3,335	-566
現預金	1,826	2,466	-640
売掛金	885	820	+65
その他	57	48	+9
非流動資産	1,456	1,499	-42
有形固定資産	39	46	-7
使用権資産	56	61	-5
のれん	1,139	1,139	-
その他	222	253	-30
資産合計	4,225	4,833	-609
負債	1,530	1,693	-164
有利子負債	331	343	-13
リース負債	68	82	-14
その他	1,131	1,268	-137
資本合計	2,695	3,140	-445
負債及び資本合計	4,225	4,833	-609

CF (キャッシュフロー計算書)

(単位：百万円)	FY2026	FY2025	増減
	(25/11-26/1)	(25/8-25/10)	
営業キャッシュフロー	▲12	312	-324
税引前利益	281	241	+41
減価償却費・減損損失	28	31	-3
法人所得税	▲344	2	-346
その他	23	39	-16
投資キャッシュフロー	33	▲3	+36
有形固定資産の取得	▲1	▲5	+4
貸付金の回収	34	2	+32
財務キャッシュフロー	▲661	▲80	-581
配当金の支払による支出	▲304	▲0	-304
自己株式の取得による支出	▲316	-	-316
借入金・社債の返済による支出	▲13	▲53	+40
その他	▲27	▲27	-0
現預金の増減額	▲640	229	-869
期末現預金残高	1,826	2,466	-640
FCF	21	309	-288

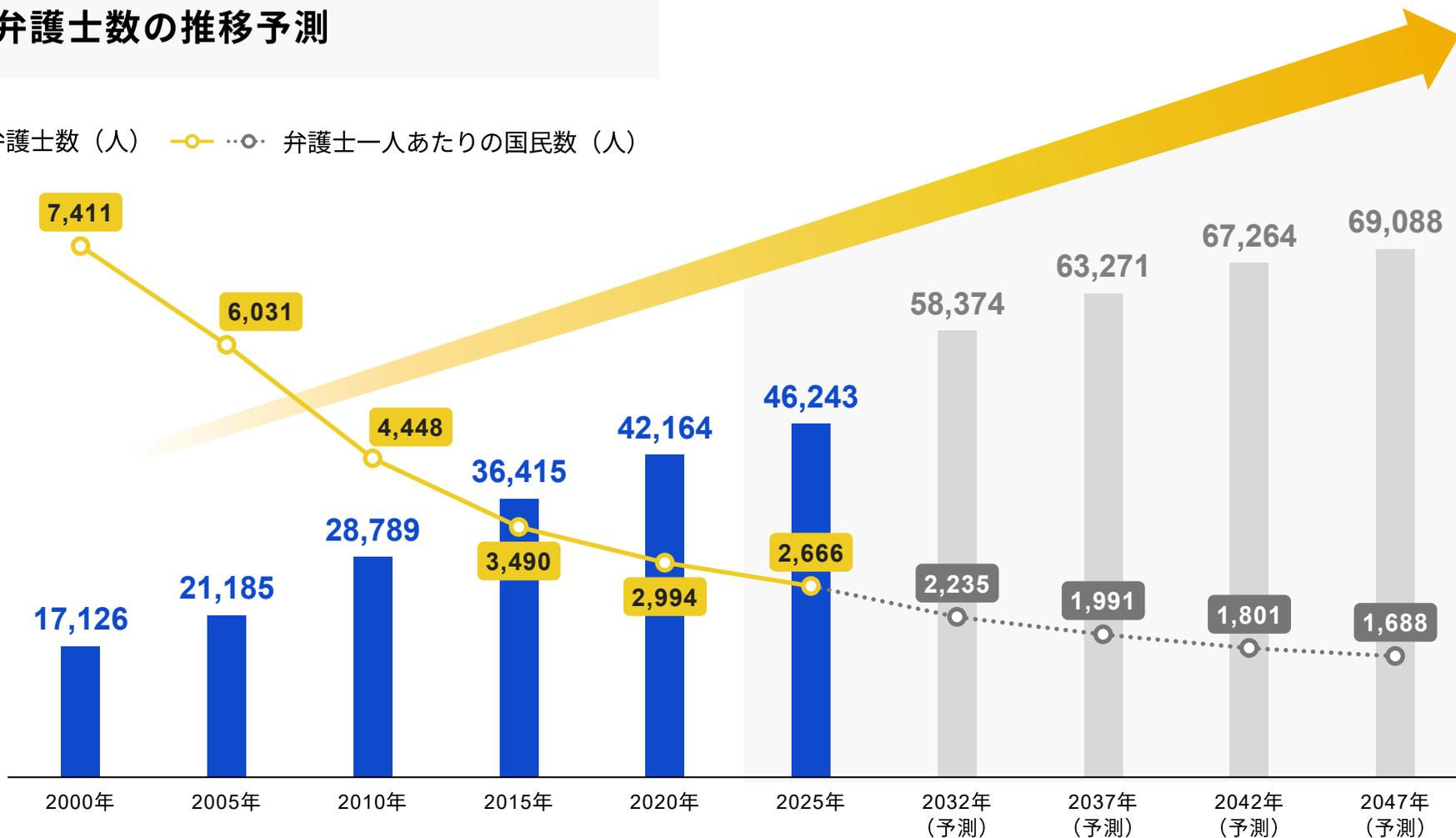
A large, diagonal brushstroke in shades of pink, purple, and blue, extending from the top left towards the bottom right, serving as a background element for the title.

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

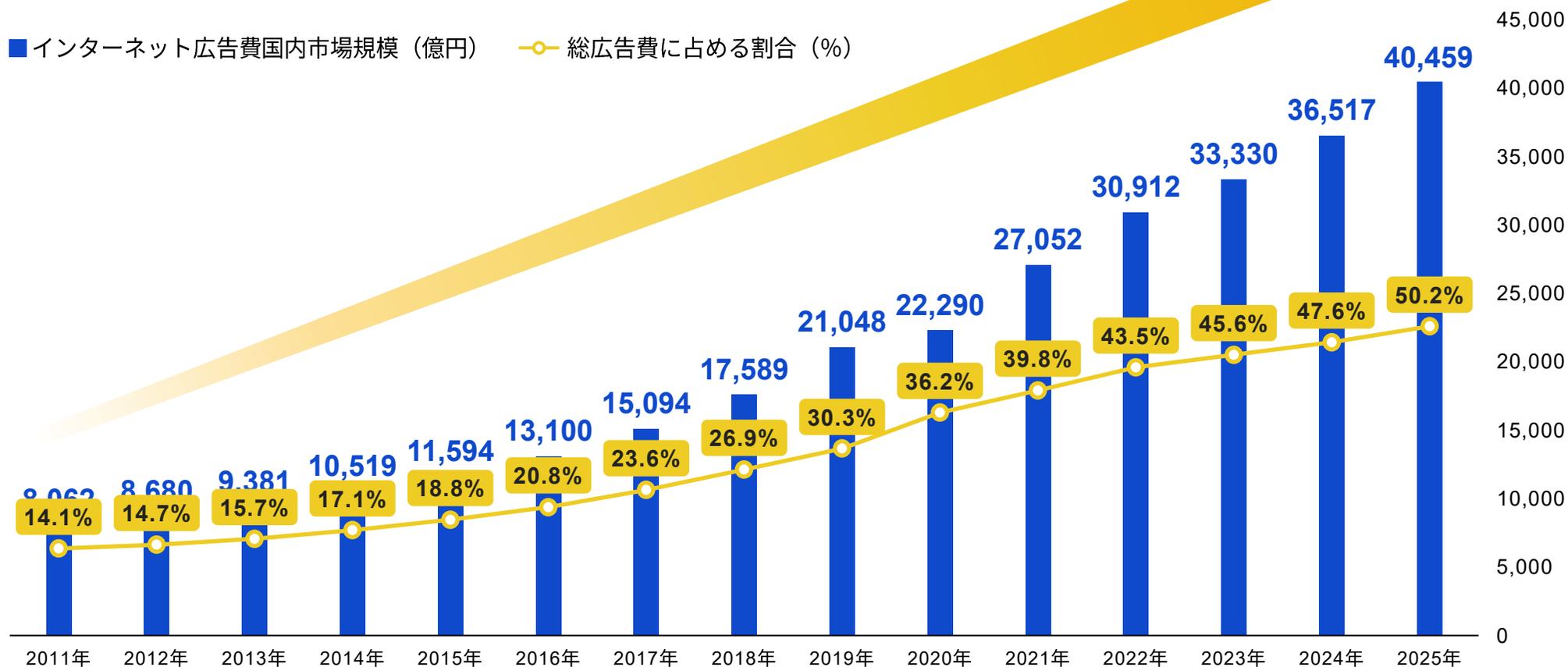
弁護士数の推移予測

■ 弁護士数 (人) ●---● 弁護士一人あたりの国民数 (人)



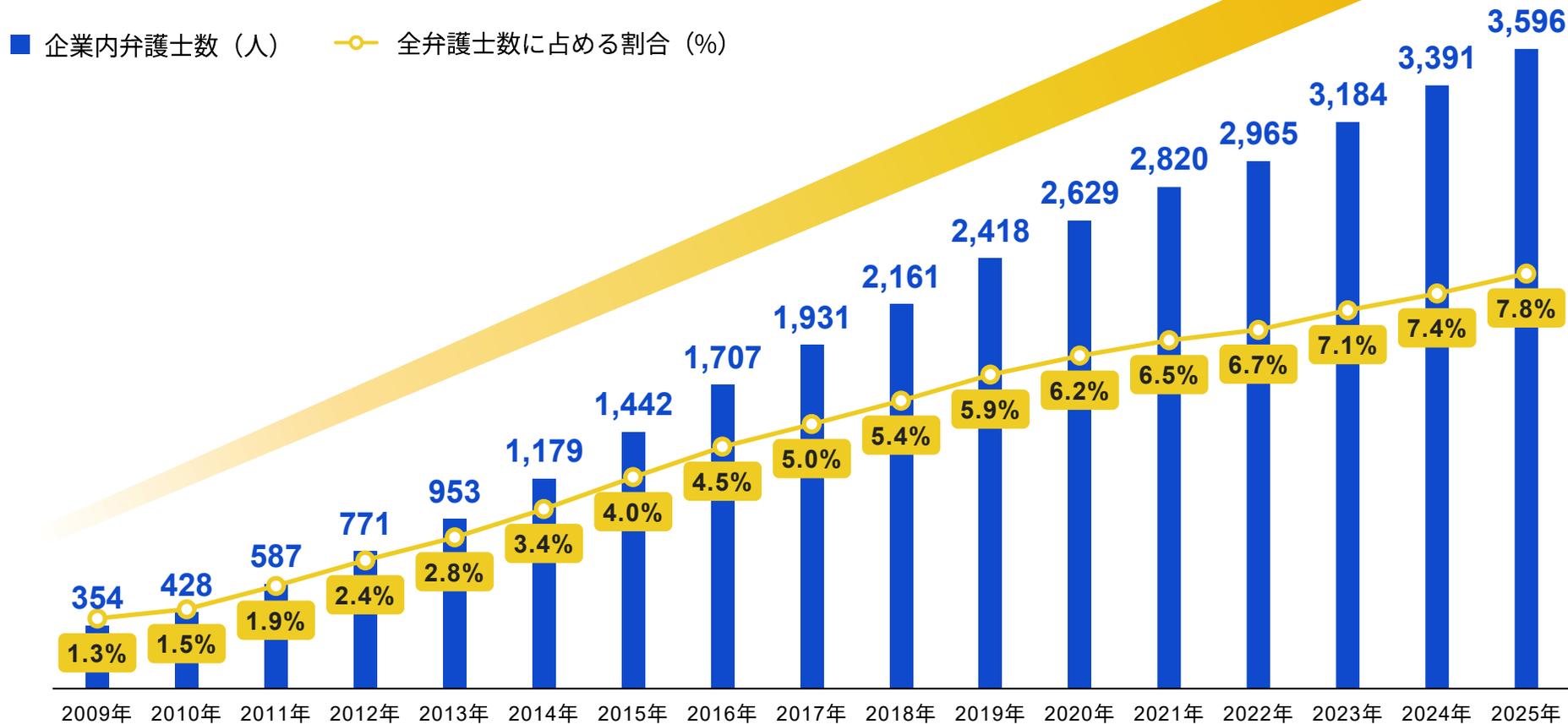
メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

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



FY25の通期決算発表後に低迷していた株価はFY26 1Qは堅調に推移し、決算発表翌日からFY26 1Q末の株価比で約37%上昇
マルチプルも改善するものの、当社の現状の業績や今後の成長展望からすると依然として評価余地はあると認識しており、今
後も更なる企業価値向上に取り組んでまいります

株価の推移

(単位：円)



(参考) 株価とバリュエーション他社比較



	当社 25年10月期	同業A社 25年3月期	同業B社 25年3月期	同業C社 25年8月期
売上（億円）	66.5	140.7	74.7	94.1
売上5年間平均成長率	43.8%	27.5%	22.0%	36.0%
営業利益（億円）	14.2	13.9	16	2.6
営業利益率	21.4%	9.9%	21.4%	2.8%
株価 ※2025年12月5日終値	1,437円	3,135円	997円	320円
時価総額 ※2025年12月5日終値	10,606百万円	70,905百万円	24,922百万円	7,695百万円
PER	11.39倍	59.03倍	23.35倍	20.08倍
EPS	126.18円	53.11円	42.70円	15.94円
1株配当 ※2025年12月5日時点予想	37.80円	0.00円	56.00円	0.00円
配当利回り ※2025年12月5日終値	2.63%	0.00%	5.62%	0.00%
配当性向	30%		134.84%	

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。

AiRO