

成長戦略と株主還元

Re：アシロ --- 再編・再始動・隣接市場への接続

株式会社アシロ（証券コード：7378）

2026.03.12

Re: ASiRO

■ アシロが関わるリーガルマーケットの現状とAIによる影響

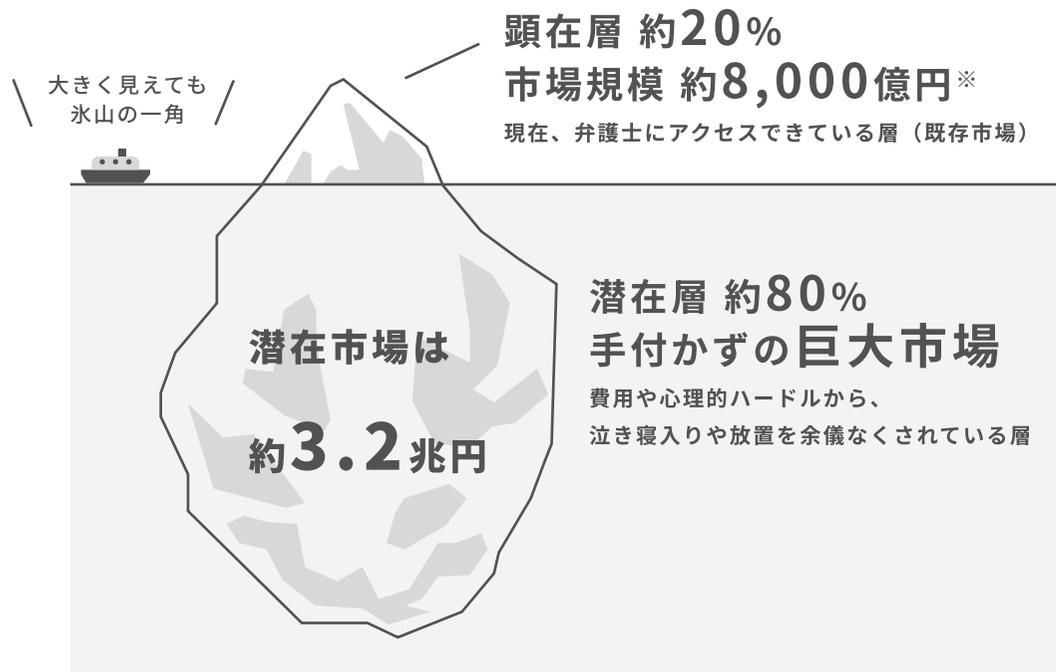
二割司法とAIによる影響

司法マーケットはAIに完全に代替されることはなく、むしろAIによる業務効率化が**弁護士の案件処理件数の増加**をもたらします。

同時に、AIの進化は**80%の潜在層へのアクセスとニーズ探知によるLTV向上**を可能にします。

この「供給力（弁護士）」と「需要（ユーザー）」の同時発火こそが、**アシロの送客プラットフォームを飛躍させる最大のチャンス**となります。

マクロ（市場）の現状



※出典：総務省「経済センサス」および司法制度改革審議会等における議論を参照。

ミクロ（業務）の現状

弁護士業務	AIに置き換わる影響度	AIによる変化
民事	低	人間（弁護士）の領域 複雑な事実認定、人間感情の理解、高度な対人交渉など、人間にしかできない領域。
企業法務	中	AIによる大幅な効率化 比較的安易な案件処理、コンプラチェック等。AIにより処理スピードが向上。
法律事務	高	AIによる代替 過去の判例・文献検索、ドラフト書類作成など。AIが瞬時に高精度で処理。

アシロの取扱領域

1. 弁護士のリソース創出
弁護士業務がAIに代替・効率化されることで、弁護士には民事等の高付加価値な案件に向き合うリソースが生まれます。

アシロの送客力がこの2つを結ぶ

2. 潜在層の顕在化
AIによって法的アクセスのハードルが下がることで、ユーザーと法律との距離が縮まり、泣き寝入りしたくないというニーズが顕在化します。

■ アシロの事業再定義と循環システム

新たな事業ドメインの定義

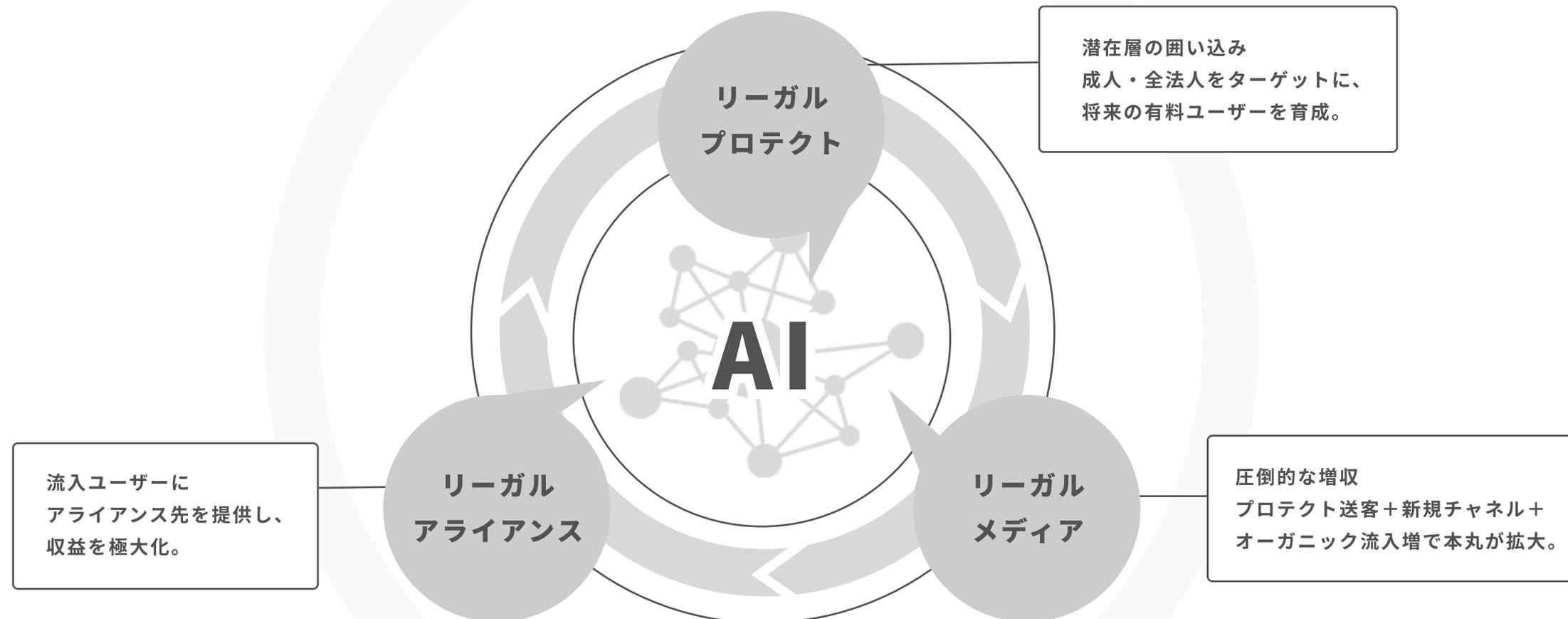
二割司法の壁を打ち破り、巨大な潜在市場を開拓・収益化するために、当社の事業ドメインと各プロダクトの役割を明確に再定義します。

囲い込み	収益化	ユーザー単価の上昇														
<p>1 リーガルプロテクト</p> <table border="1"> <tr> <td>個人向けサービス</td> <td>ローンチ準備中 Coming Soon</td> </tr> <tr> <td>AI法務SaaS</td> <td>Legal Base 2026 Release</td> </tr> <tr> <td>弁護士費用保険</td> <td>bonobo <small>Trouble-free World</small> 2025 Release</td> </tr> </table> <p>手付かずだった80%の潜在層に低コストでアプローチし、将来の見込み顧客として自社経済圏に広く囲い込む入口。</p> <p>今回の成長戦略で新規サービスを立ち上げる意義 顧客囲い込みスピードの向上</p>	個人向けサービス	ローンチ準備中 Coming Soon	AI法務SaaS	Legal Base 2026 Release	弁護士費用保険	bonobo <small>Trouble-free World</small> 2025 Release	<p>2 リーガルメディア</p> <table border="1"> <tr> <td>弁護士ポータルサイト</td> <td></td> </tr> </table> <p>トラブルが顕在化し、「今すぐ解決したい」という悩みを持つユーザーと弁護士をマッチングさせ、確実な収益（キャッシュ）を生み出すコア基盤。</p>	弁護士ポータルサイト		<p>3 リーガルアライアンス</p> <table border="1"> <tr> <td>不動産売却の情報サイト</td> <td></td> </tr> <tr> <td>人探しのポータルサイト</td> <td></td> </tr> <tr> <td>転職情報サイト</td> <td></td> </tr> </table> <p>メディアに集まったユーザーの法務以外のニーズをAIで抽出し、他業種へ高単価で送客することで全社LTVを最大化する。</p>	不動産売却の情報サイト		人探しのポータルサイト		転職情報サイト	
個人向けサービス	ローンチ準備中 Coming Soon															
AI法務SaaS	Legal Base 2026 Release															
弁護士費用保険	bonobo <small>Trouble-free World</small> 2025 Release															
弁護士ポータルサイト																
不動産売却の情報サイト																
人探しのポータルサイト																
転職情報サイト																

これら3つの事業が一つの循環システムとして連動することで、持続的な高成長を実現

全体の成長戦略：AI駆動の「新たな循環システム」

潜在層の開拓から、メディアでの収益化、アライアンスでのLTV最大化まで。
AIをデータ基盤として活用し、すべての事業ドメインが連動して持続的な高成長を実現します。



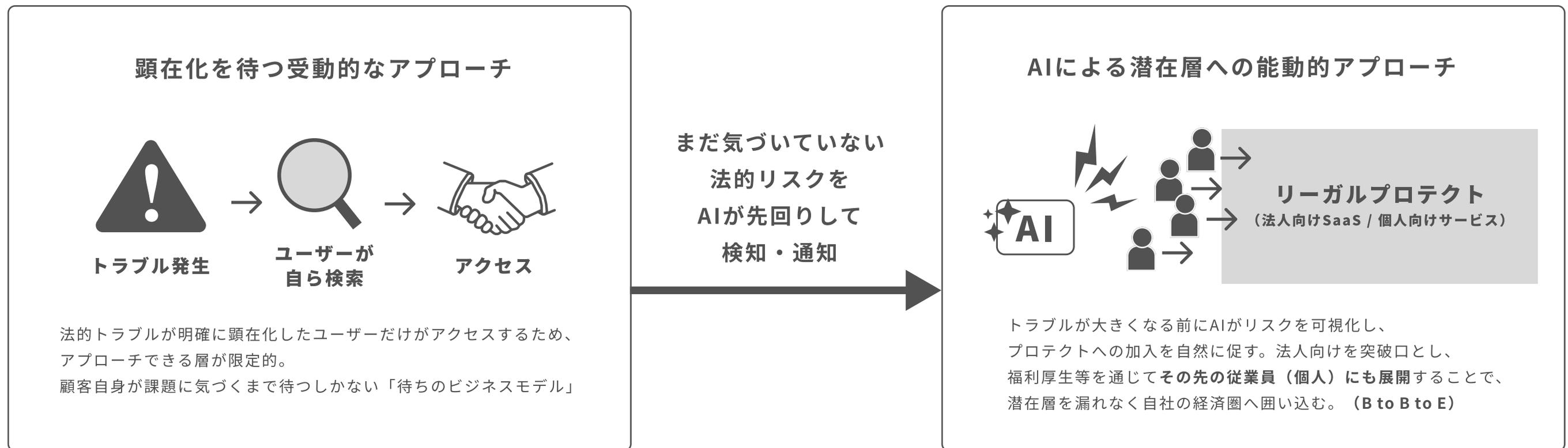
■ 3つの事業ドメインが成長する手段と方法

リーガル×AI市場を制覇するための条件

リーガルプロテクトの進化（ベンナビ送客基盤×AIで潜在層の入口を広げる）

これまでのリーガルサービスは、トラブルの顕在化を待つことしかできませんでした。

当社はAIを活用し、まだ気づいていない法的リスクを先回りすることで、潜在市場（80%）へ能動的にアプローチします。

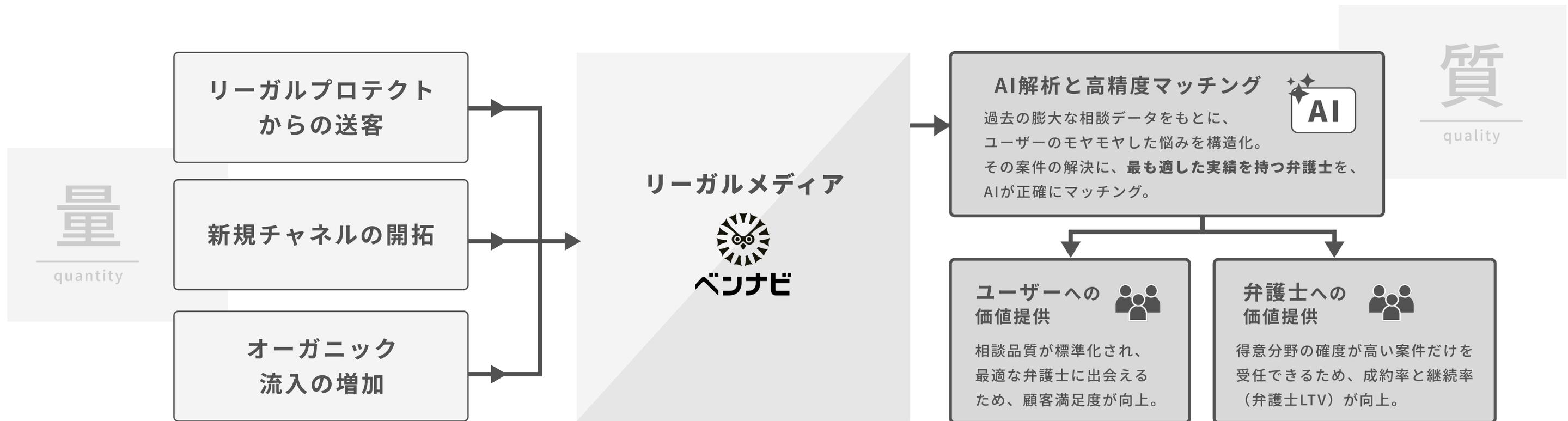


ベンナビのCAC^(※)ゼロ送客力を基盤に、AIを活用した能動的開拓を加えることで、唯一無二の事業へと進化する

※CAC=顧客獲得単価

リーガルメディアの進化（量の拡大と質の向上）

圧倒的なシェアを持つ「ベンナビ」は、多層的な流入チャネルによるトラフィック増（量の拡大）と、内部へのAI実装による提供価値のアップデート（質の向上）を同時に実現し、高成長フェーズに入っています。



単一の集客手法に依存せず、循環システムからの流入が合流することで、トラフィックとメディア収益が力強く拡大。

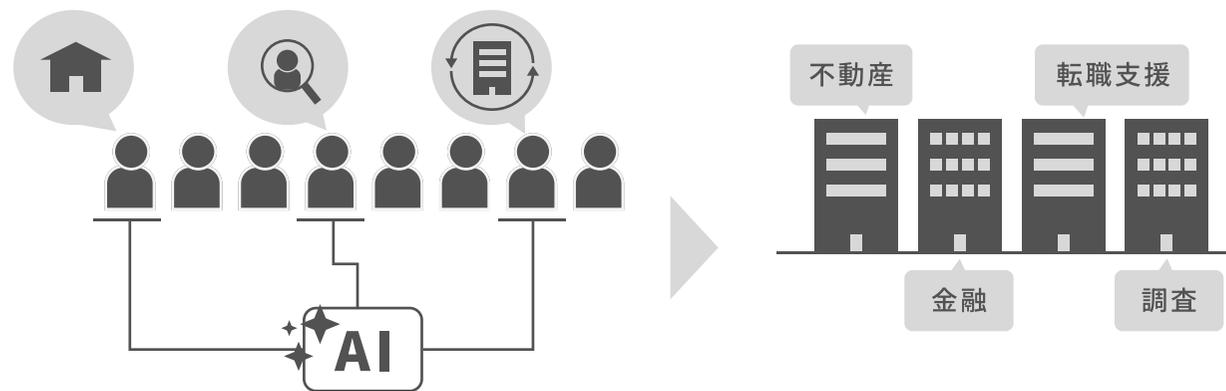
+ 副産物として、アライアンスへの超高精度な送客データも蓄積

リーガルアライアンスの拡充（周辺マーケットをAIで狙い撃つ）

AIが抽出した高精度な送客データは提携先にとって強い営業ツールとなります。

この強力な送客基盤を活用し、法的トラブルに隣接する巨大な周辺市場（TAM）をシームレスに開拓します。

アライアンス先が欲する送客データをAIで抽出



単なる「離婚→不動産」といった表面的な送客ではありません。

AIが相談内容を解析し、

「この案件は財産分与が争点 → 不動産査定が必要」

「この案件は親権が争点 → 転居・転職支援が必要」等、案件の構造まで解析。

他社には真似できない「高単価・高成約率」なデータとして提供が可能。

周辺市場（TAM）へシームレスな送客

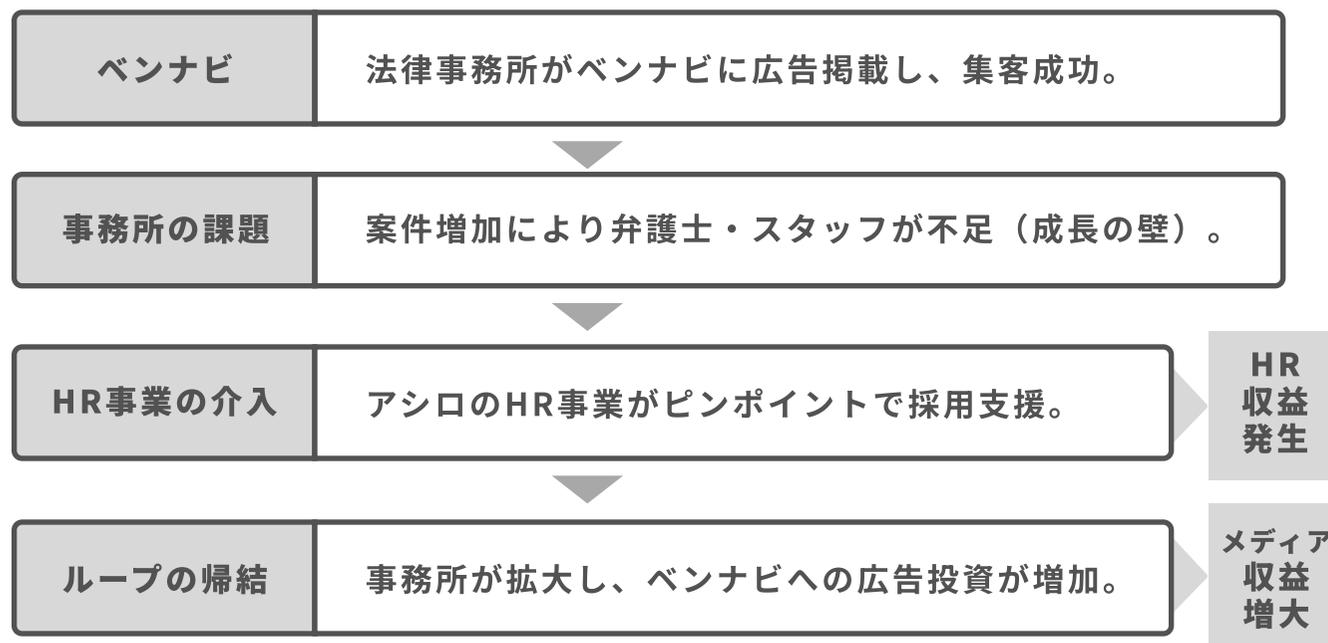
労働問題	▶ 転職・人材紹介	未払い残業代や退職の相談から次のキャリア支援へ
離婚・相続	▶ 不動産（売却等）	財産分与や相続に伴う不動産売却・査定のニーズへ
離婚・男女問題	▶ 探偵・調査	浮気調査や証拠集めのニーズへ
交通事故	▶ 接骨院・ヘルスケア	むち打ち等の治療、通院先の案内へ
企業法務	▶ ファクタリング・金融	未入金や資金繰り相談から、資金調達支援へ
ネットトラブル	▶ 誹謗中傷・風評被害	デジタルタトゥーの削除や逆SEOなどの対策へ

■ 循環システムをさらに深化させる2つの考え方

HR事業の再定義（循環システムを強化する垂直統合レイヤー）

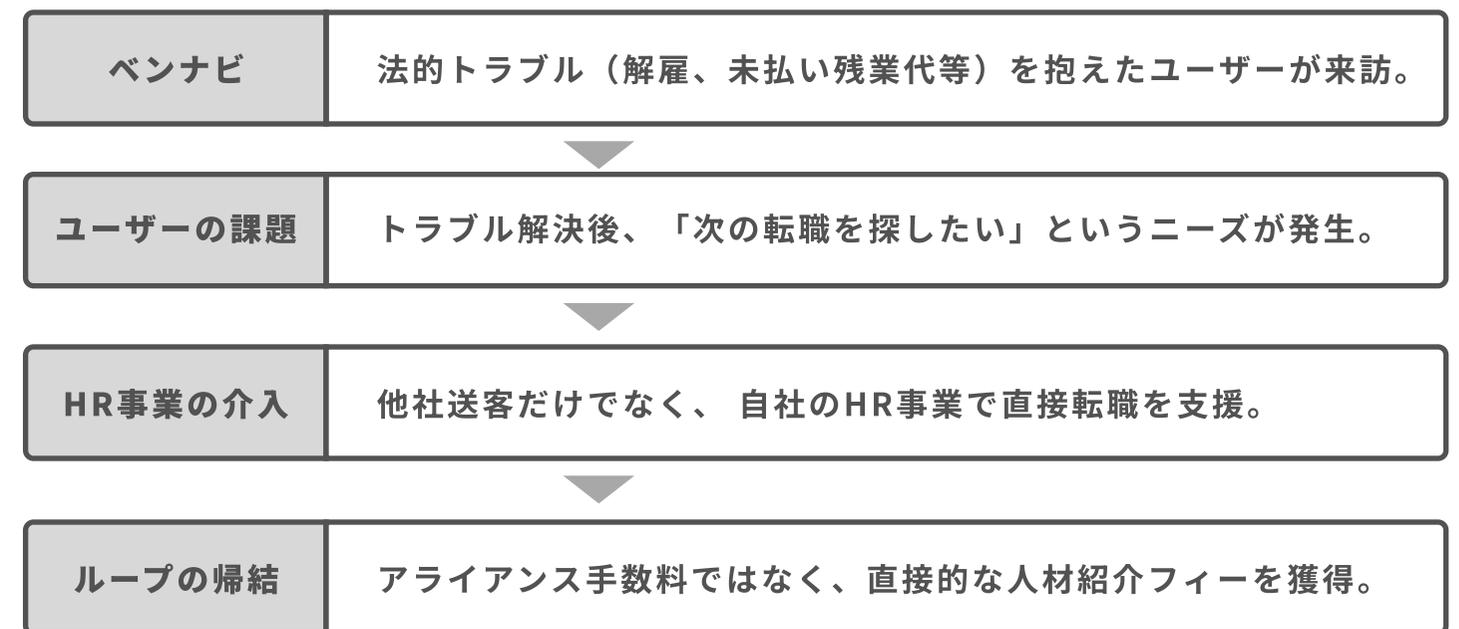
HR事業は、単なる多角化（飛び地）ではありません。リーガルメディアを起点とする循環システムの中で生まれる、弁護士とユーザー双方の成長ニーズを内製化することで、LTVの最大化と利益率の向上を実現する重要な垂直統合レイヤーです。

メディア収益の構造的強化（弁護士の成長支援）



採用支援を通じてクライアントを直接的に大きくし、メディアへの投資額を引き上げる。

全社LTVの最大化（周辺ニーズの内製化）



法的トラブルから派生する巨大な転職ニーズを、自社内で刈り取ることでマージンを最大化する。

コア集中型M&A・新規事業創出戦略

弁護士・法律相談市場（国内推計約8,000億円）のうち、当社がアプローチできているのはまだ約20%のレイヤー。
コア領域の深化だけで十分な成長余地があります。多角化ではなく集中投資の戦略を取ります。

M&A戦略 = 「事業計画のど真ん中」のみ

今回お示ししたプロテクト・メディア・アライアンスの強化に直接的に当てはまるM&A以外は、基本的に実行しません。

本丸の循環システム拡大にフルコミットします。

新規事業 = 「撤退基準」と「利益範囲内」

リーガルアライアンス領域における事業拡張以外に、
現時点で明確に予定している新規事業はありません。

今後、今後新規事業による成長を計画する場合には、
基本的に既存事業で創出した利益内に限定し、かつ
「明確な撤退基準」を設けた上で積極的にチャレンジします。

強固なコア事業への集中をブラさず、株主様の期待を裏切らない資本投下を徹底します

サマリー（アシロの成長はまだ始まったばかり）

無尽蔵のマーケットに対し、圧倒的な優位性を持つ「循環システム」を構築。
規律ある経営基盤のもと、リーガルプラットフォームとして高成長を実現します。

① 圧倒的な市場ポテンシャル（TAM）

ターゲットは無尽蔵

特定のトラブル層だけでなく、
「すべての成人」「全法人」がユーザー候補。
周辺の巨大市場（人材・不動産・金融）へも
アクセス可能な最強のポジション。

② 競争優位の源泉「循環システム」

AIが駆動する 最強の循環システム

プロテクト（入口）、メディア（本丸の増収）、
アライアンス（LTV最大化）の最強リレー。
メディア内部にAIを実装し、他社が追随できない
精度でインサイトを抽出・送客。

③ 規律ある資本投下とガバナンス

「やらないこと」の明確化

HR事業の課題には全社アセットを投入し、
的確にブレイクスルー。
M&Aは事業計画の「ど真ん中」のみ。
新規事業は「利益内&撤退基準あり」を徹底。

巨大な市場 × 圧倒的な基盤 × 規律ある資本投下 = アシロの成長はまだ始まったばかりである

規律ある資本政策と株主還元強化 – 成長と還元の同時達成

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ました。
資本を積み上げるフェーズから「知恵を使う」フェーズへと移行し、インフレ・金利上昇環境下においても、
幅広い投資家様にご期待いただけるよう、株主還元を大幅に強化いたします。

配当性向の引き上げと配当予想の大幅修正

以下2条件をもとに配当性向の引き上げを実施

1. 自己資本比率40%を超える健全な水準を維持できること。
2. 株主還元強化後も純資産が増加すること。

今期より
(2026年10月期)

配当性向を従来の30%から**40%以上**へ変更。
中間配当を新設し、**年2回**の配当体制に移行。

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、
配当予想を以下の通り修正します。

配当
予想

中間期：**24円/株** | 期末：**41円/株**

今期の配当性向約**47%**（分配可能額の限界まで配当を実施）

資本配分の優先順位（キャピタルアロケーション）

優先順位 ① **成長投資（事業拡大への再投資）**
リーガル3事業のAI・プロダクト投資、コア集中型M&A

優先順位 ② **株主還元（投資家へのリターン）**
配当（性向40%超）+機動的自己株買い

優先順位 ③ **有事バッファ（強固な財務基盤の維持）**
固定費（人件費等）の一定年数分を現金保持

※ 将来的に大型の成長機会（M&A等）が生じた場合、キャピタルアロケーションを柔軟に再検討する場合があります。

Appendix



会社概要・注意事項

会社概要

会社名	株式会社アシロ（英語表記 ASIRO Inc.） 東京証券取引所 グロース市場（証券コード:7378）
代表者	代表取締役 中山 博登
創業	2009年11月
設立	2016年4月
資本金	611百万円（2025年10月末現在）
従業員数	127名（2025年10月末現在）※連結子会社を含む
許可	厚生労働大臣許可番号 有料職業紹介事業（13-ユ-313782）
本社	〒160-0023 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4F
URL（コーポレートサイト）	https://asiro.co.jp/

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。



Re: ASiRO

ASiRO