



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）

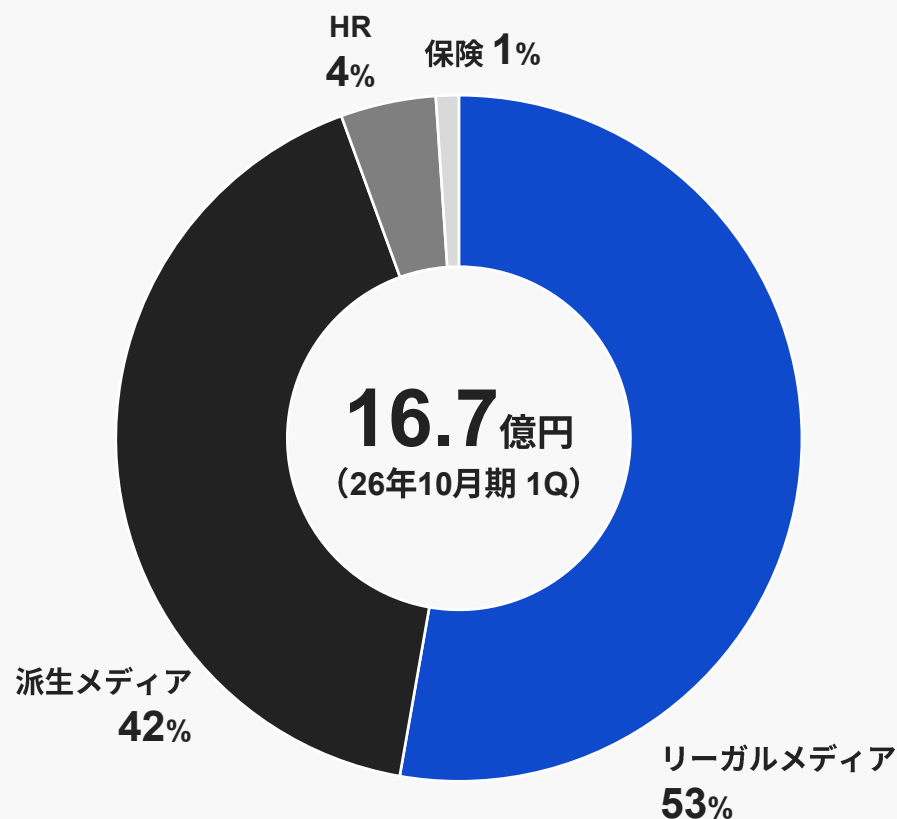


当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例、労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

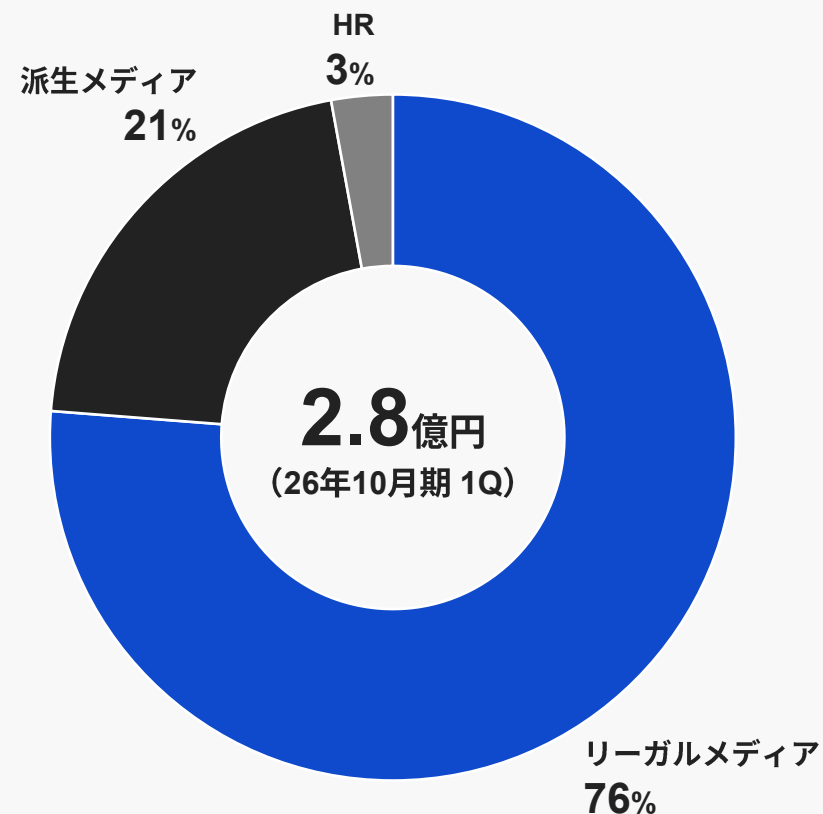
また、リーガルサービス「Legal Base」をリリースし、リーガルメディアを中心としたリーガル分野での成長を見据えています

		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	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		
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	BEET AGENT	Hi Standard		
				bonobo			

売上収益構成比



営業利益構成比^注

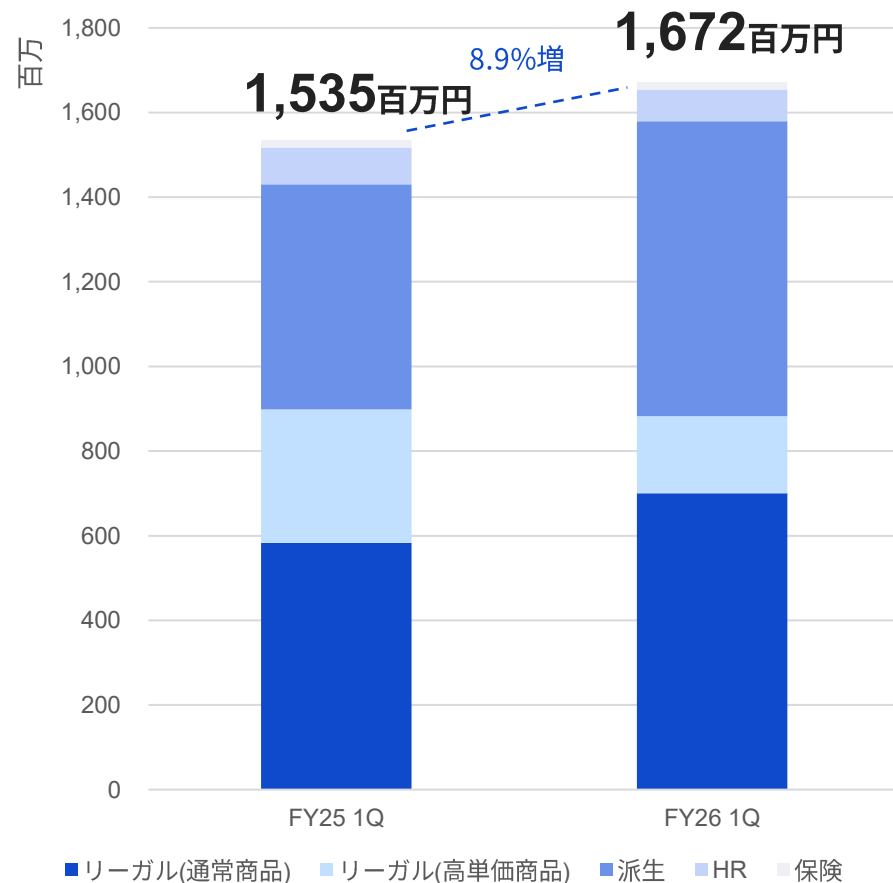


注：営業利益がマイナスである保険事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

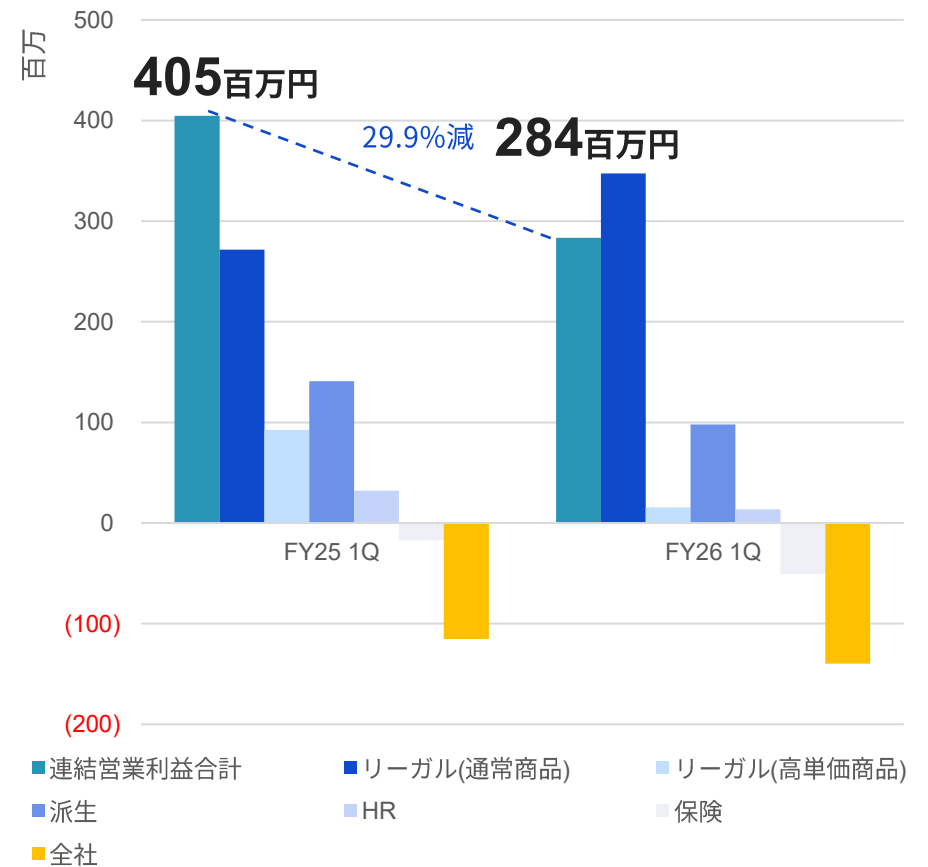
リーガルメディアの既存事業が安定した売上収益及び営業利益を継続的に確保し、全体の業績を牽引。一方、メディア事業全体の広告費の増加による高単価商品及び派生メディアの利益率の悪化、HR事業の早期離職の増加による紹介料の返金により全体で減益

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

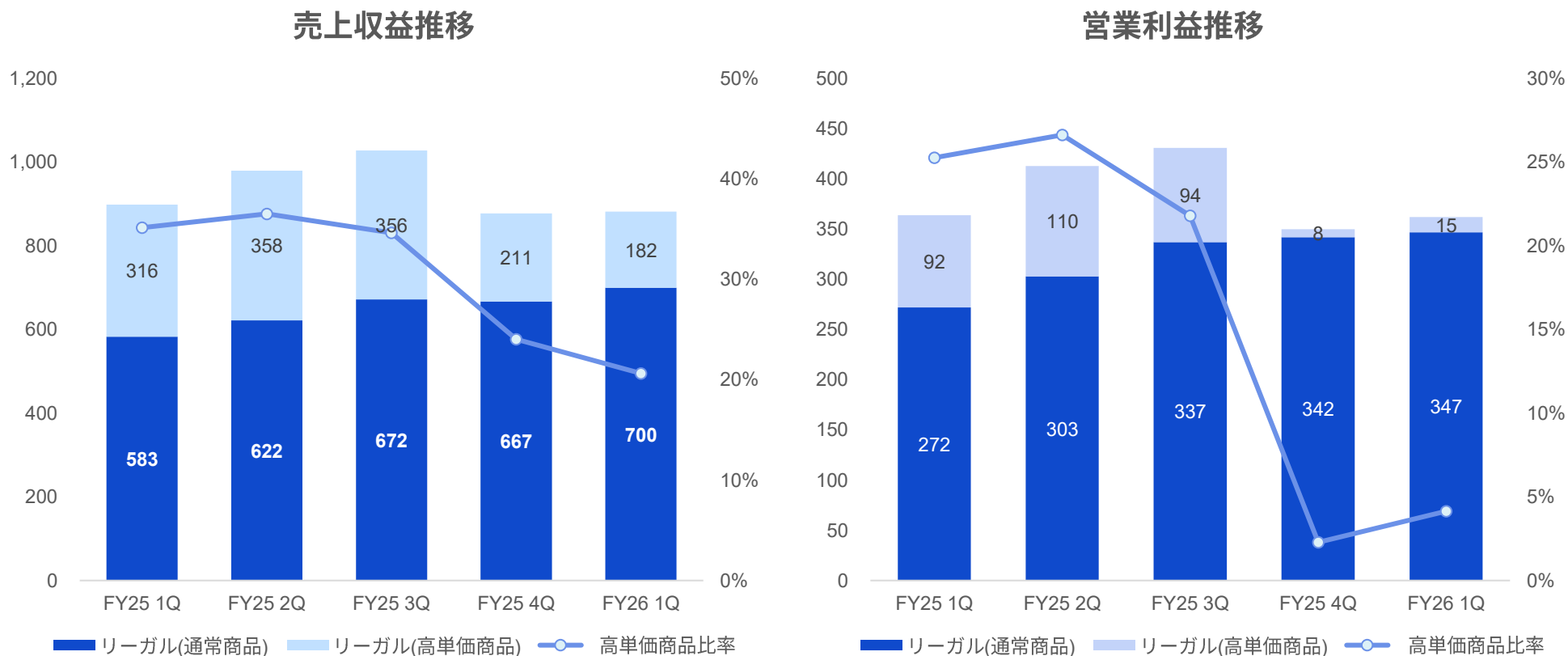


リーガルメディアのコア事業（高単価商品以外）の売上収益・営業利益は堅調に推移

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

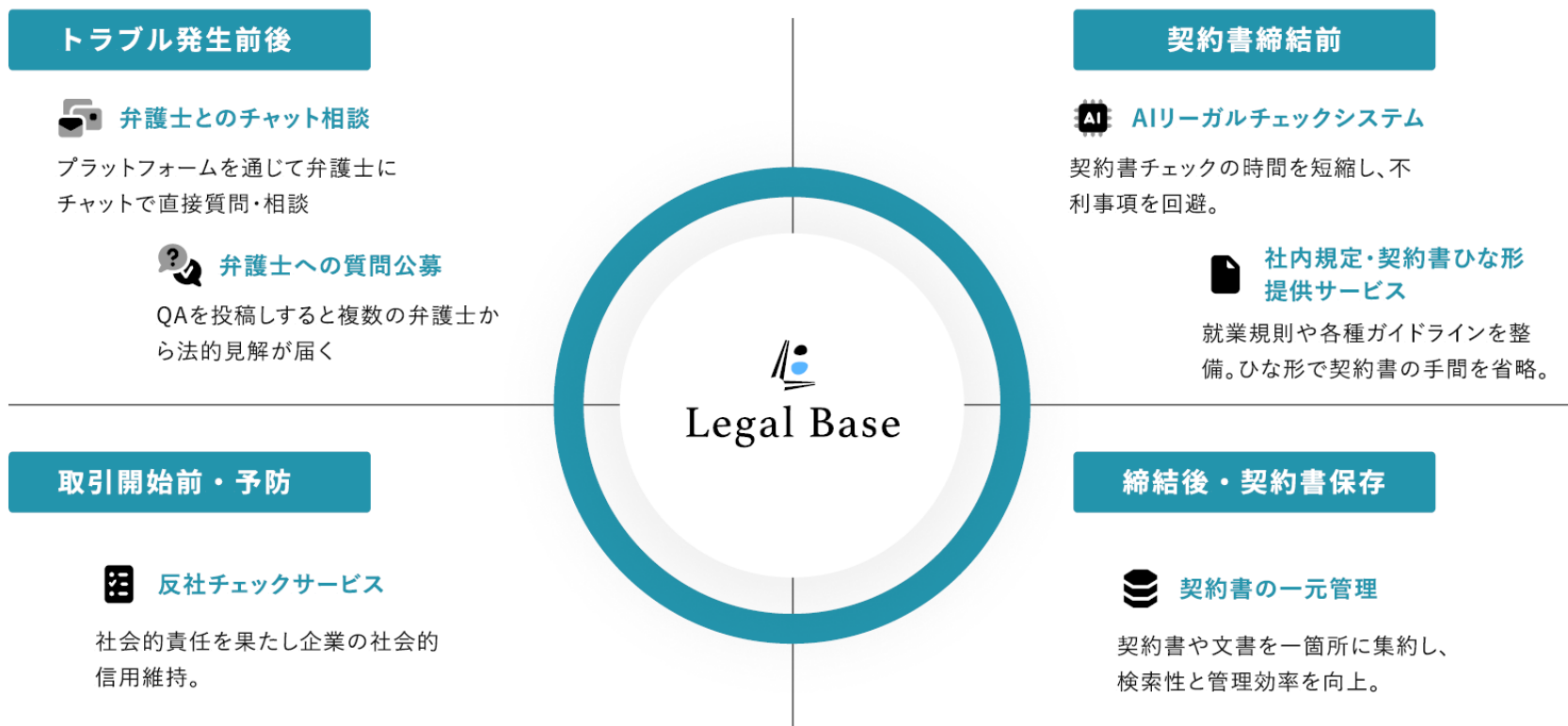
固定費（人件費等）の一定年数分を現金保持

※ 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

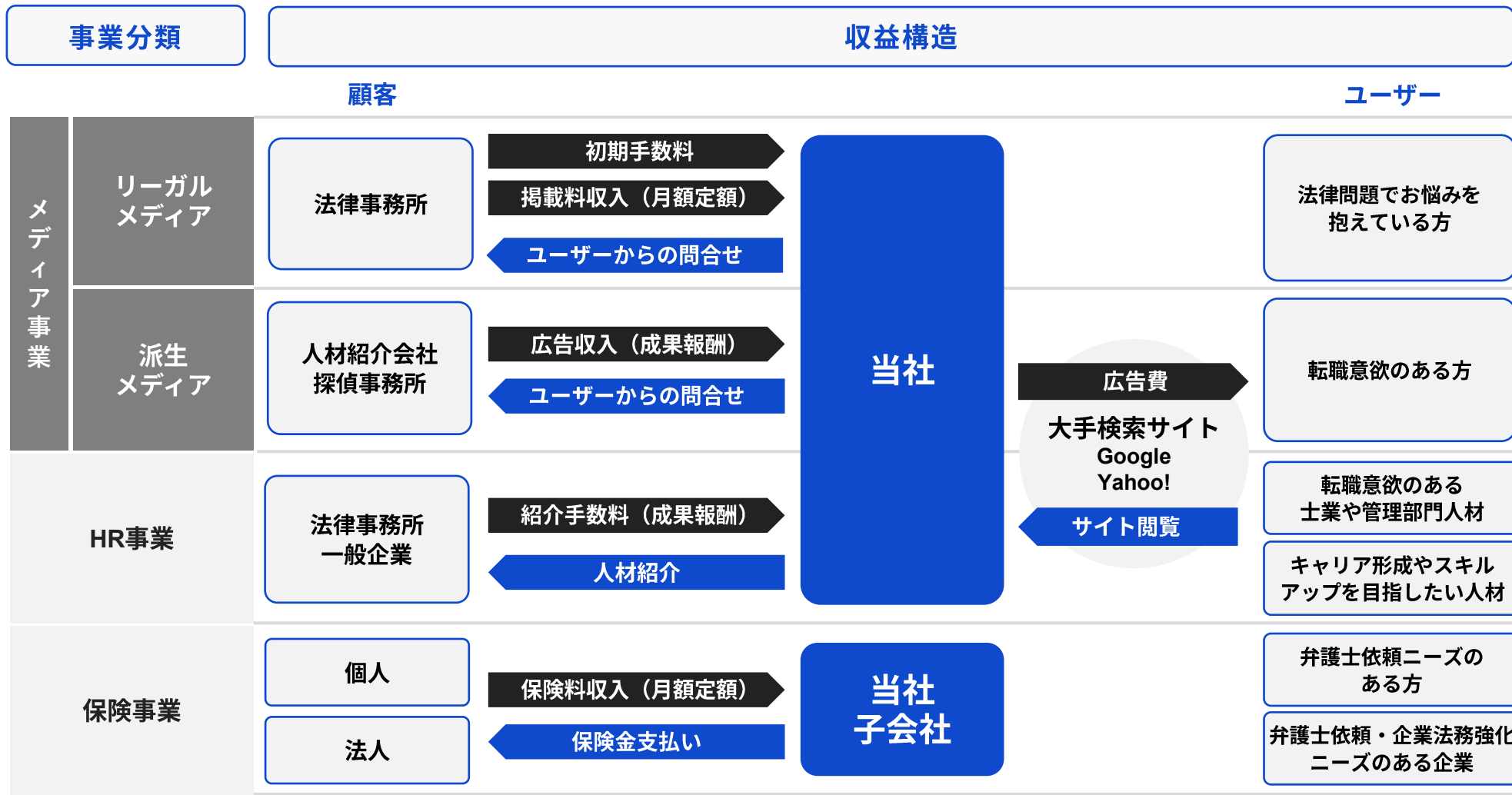
当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例、労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

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

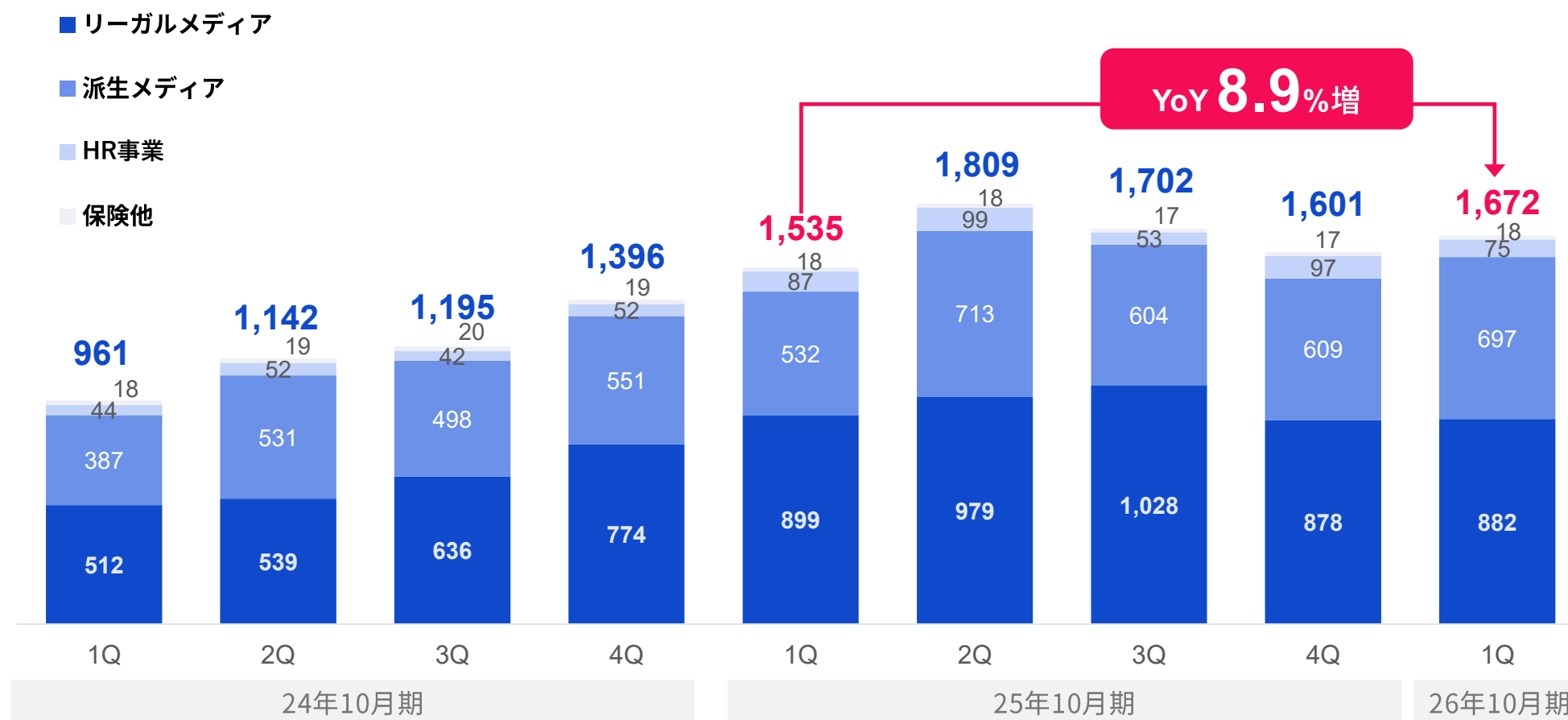


事業別の売上収益・営業損益は以下の通り。

(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

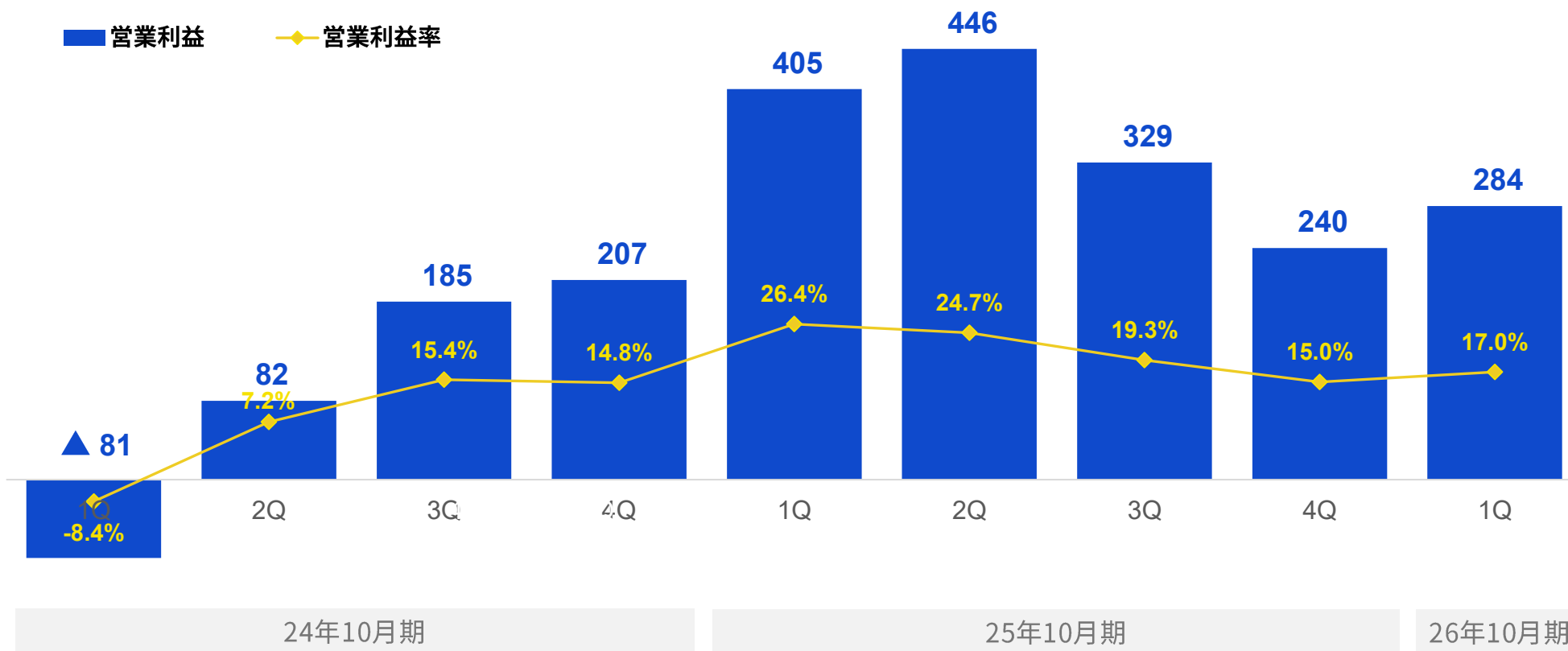
リーガルメディア高単価商品の広告予算調整の影響は継続するものの、リーガルメディア既存商品は拡大しQoQで増収、派生メディアが堅調だったこともありQoQ、YoYともに増収

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)



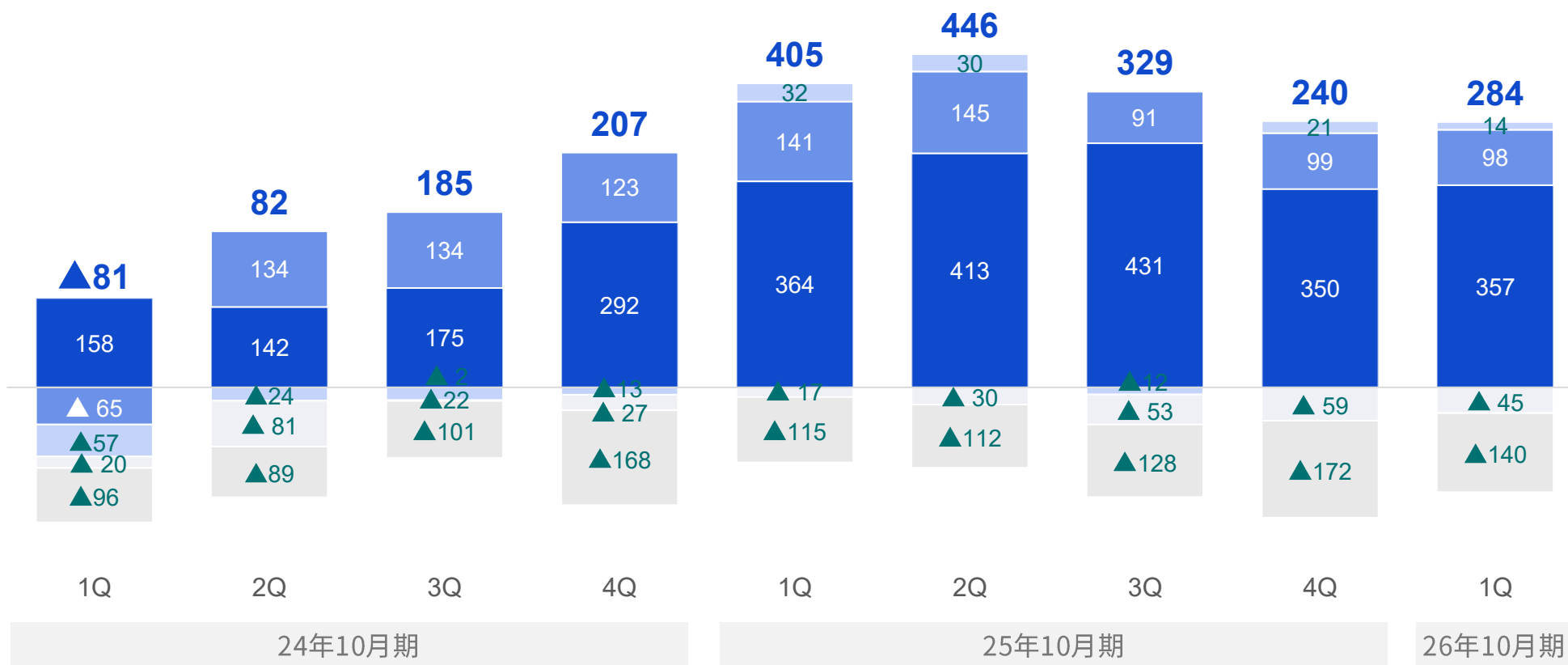
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



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

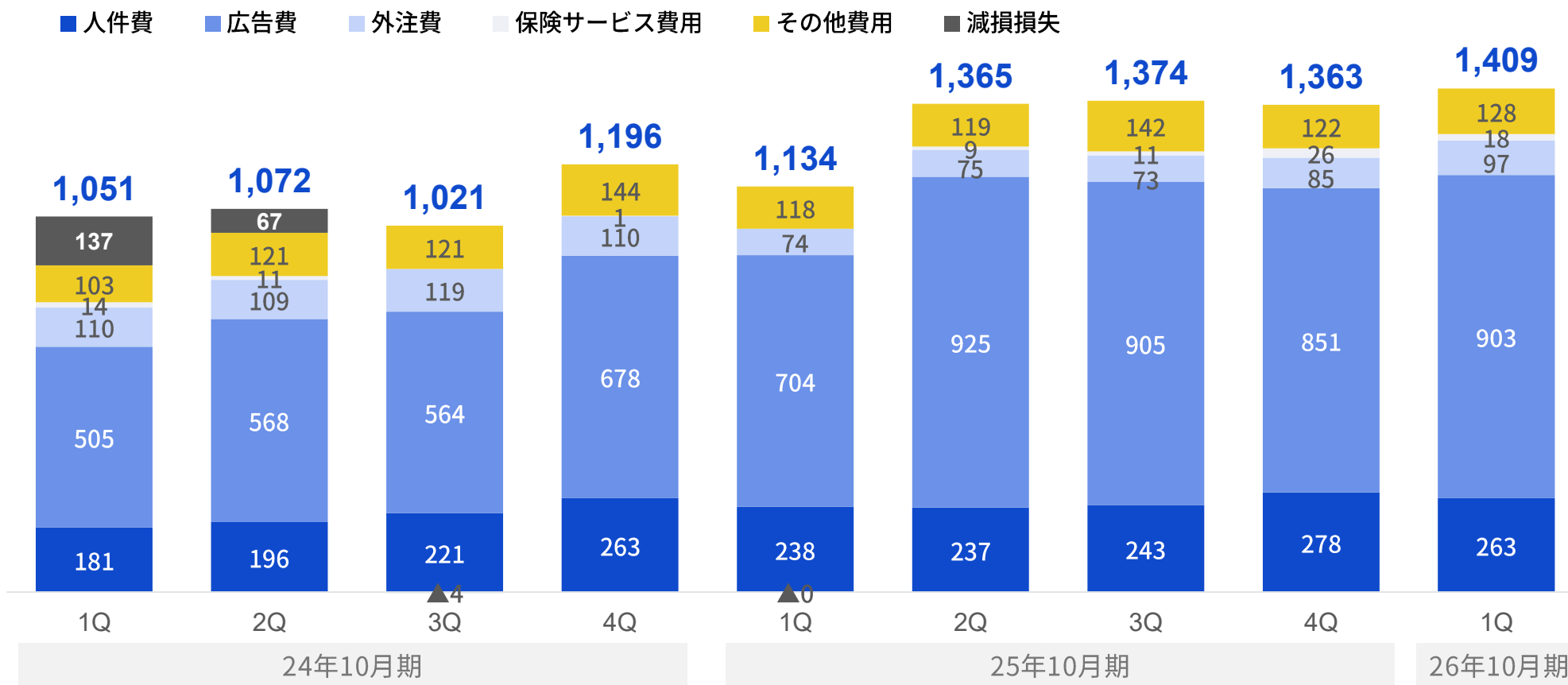


コスト構造(四半期推移)



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

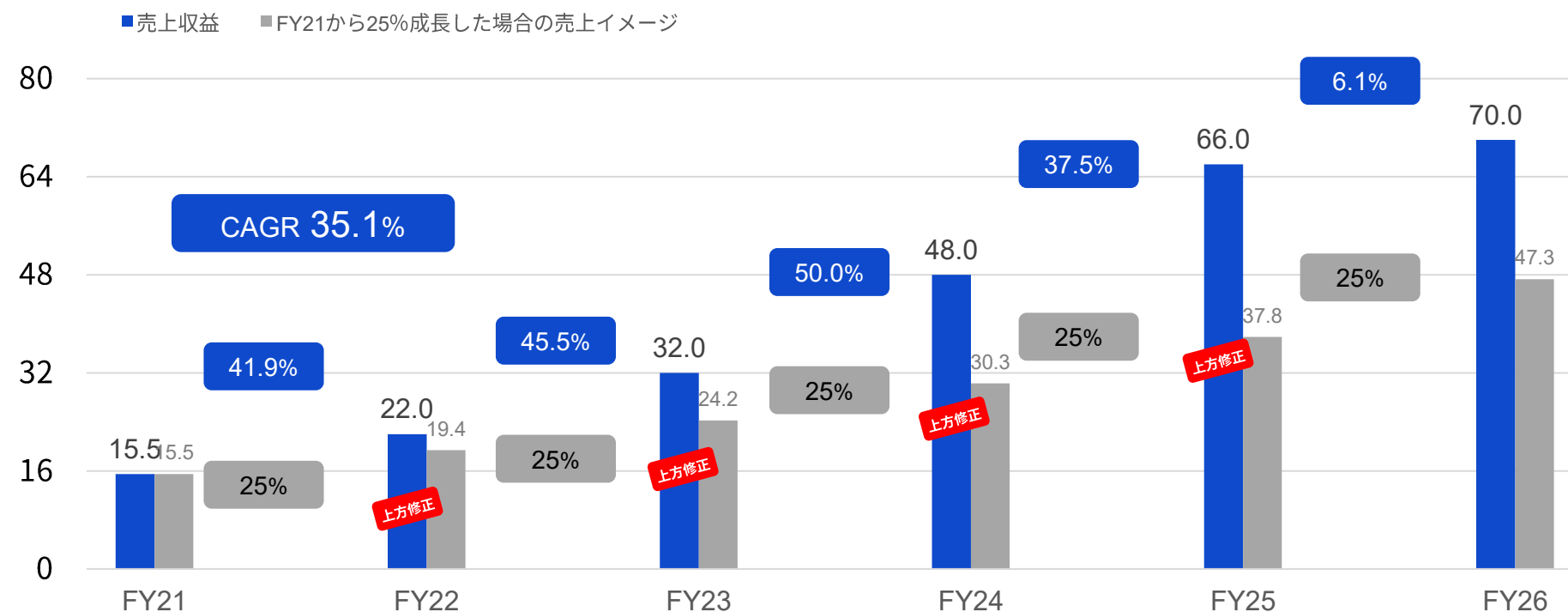
通期予算進捗率

(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

×

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

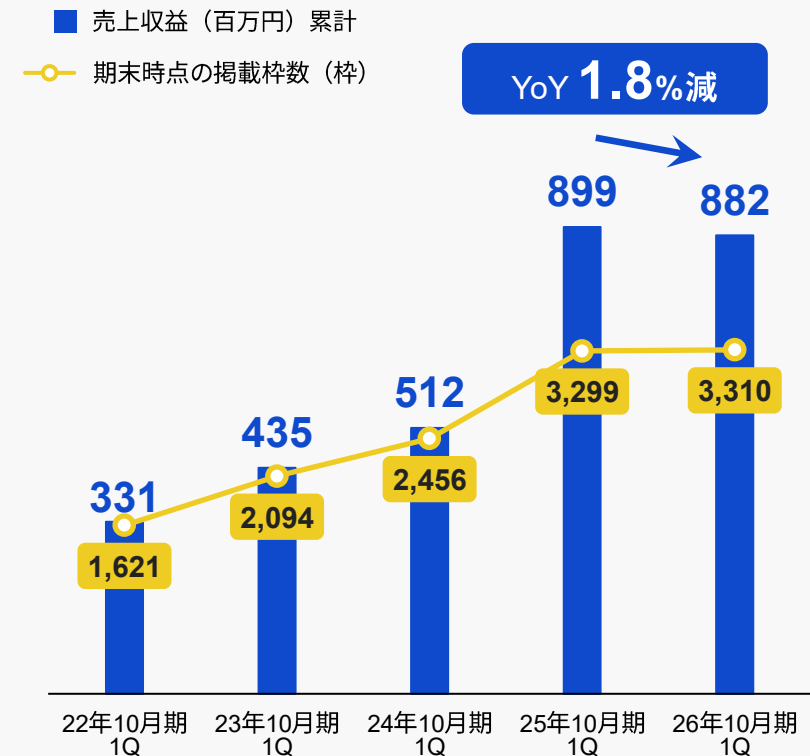
=

既存の掲載枠数

×

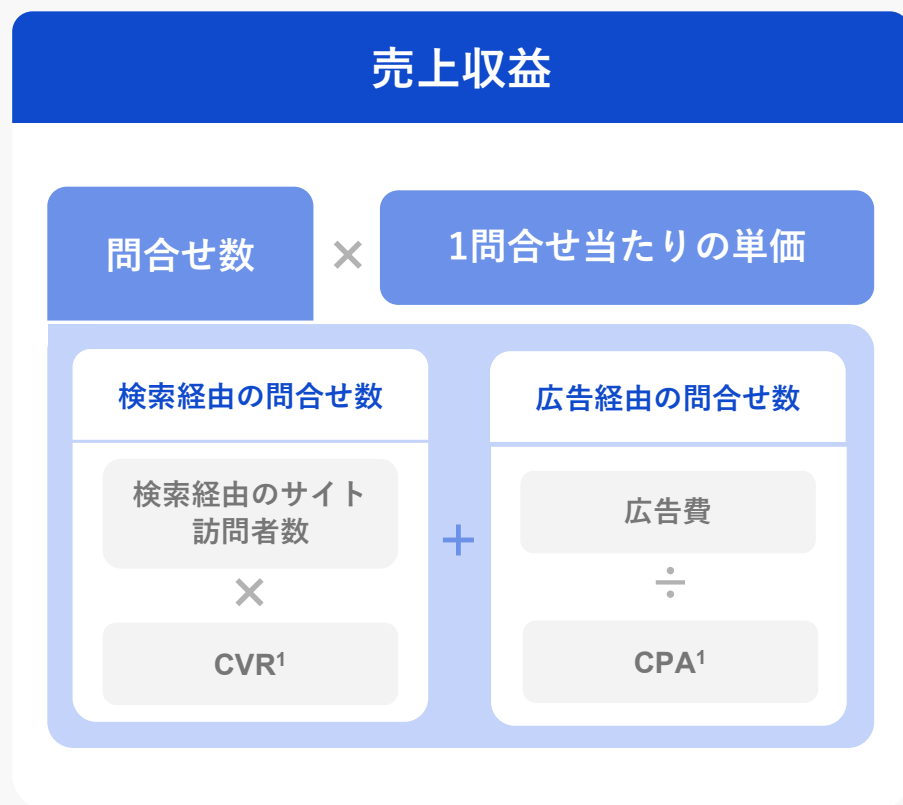
解約率

売上収益／掲載枠数推移¹

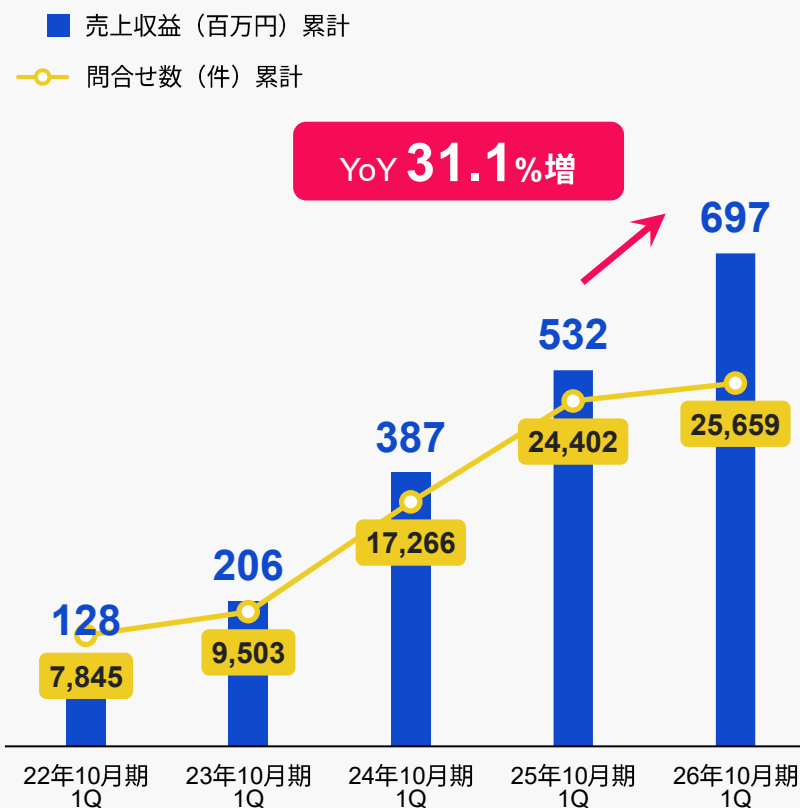


派生メディアは問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していることから急速に成長しております

収益モデル



売上収益



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

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

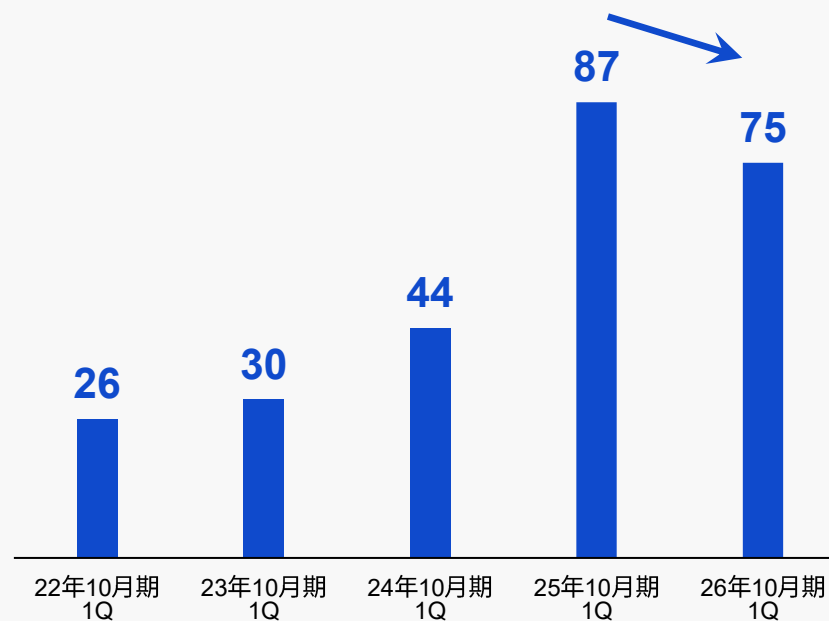
÷

CPA

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計

YoY 13.3%減



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

$$\text{保有契約件数} \times \text{月額保険料}$$

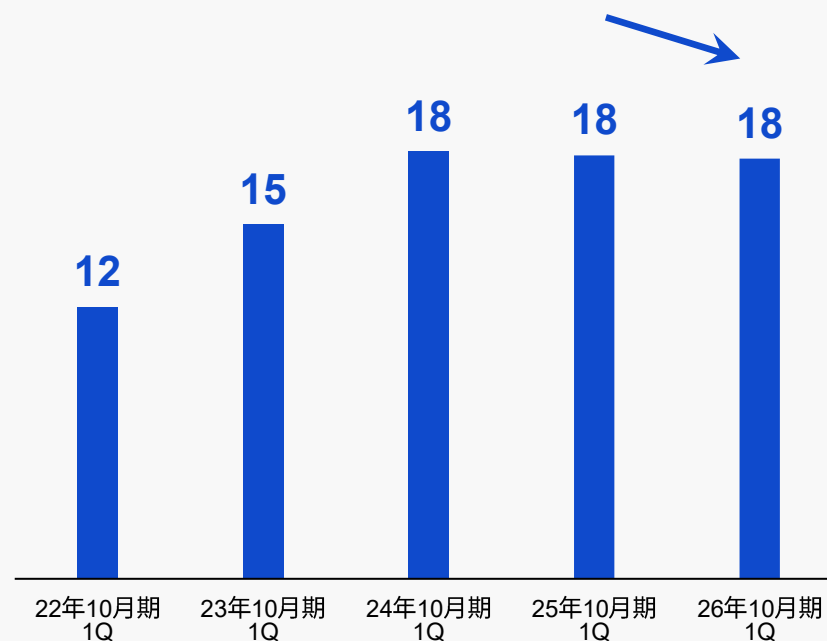
$$\text{既存契約件数} + \text{新規契約件数} - \text{解約契約件数}^{\ast}$$

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

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

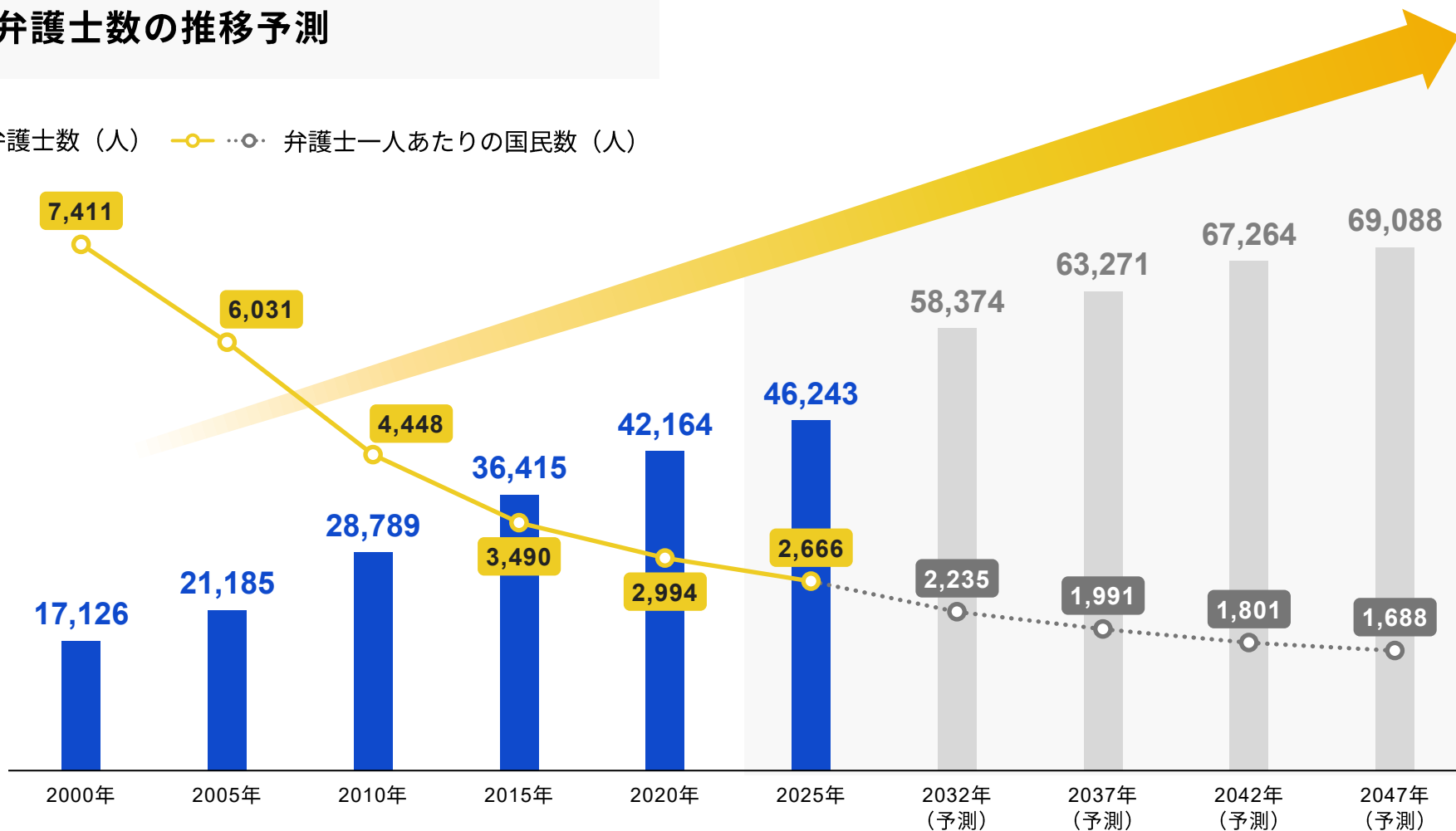
A large, diagonal brushstroke in shades of pink, purple, and blue, extending from the top left towards the bottom right, serving as a background element for the title.

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

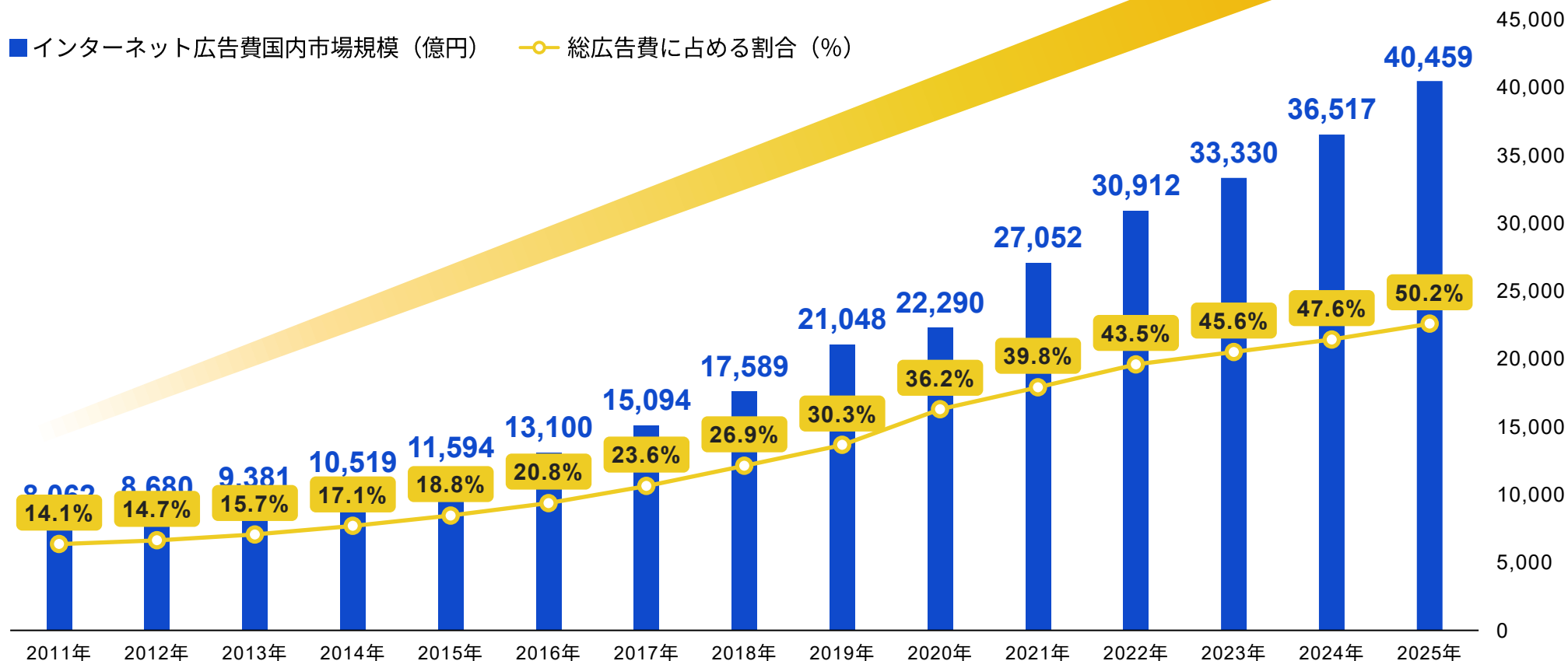
弁護士数の推移予測

■ 弁護士数 (人) ●---● 弁護士一人あたりの国民数 (人)



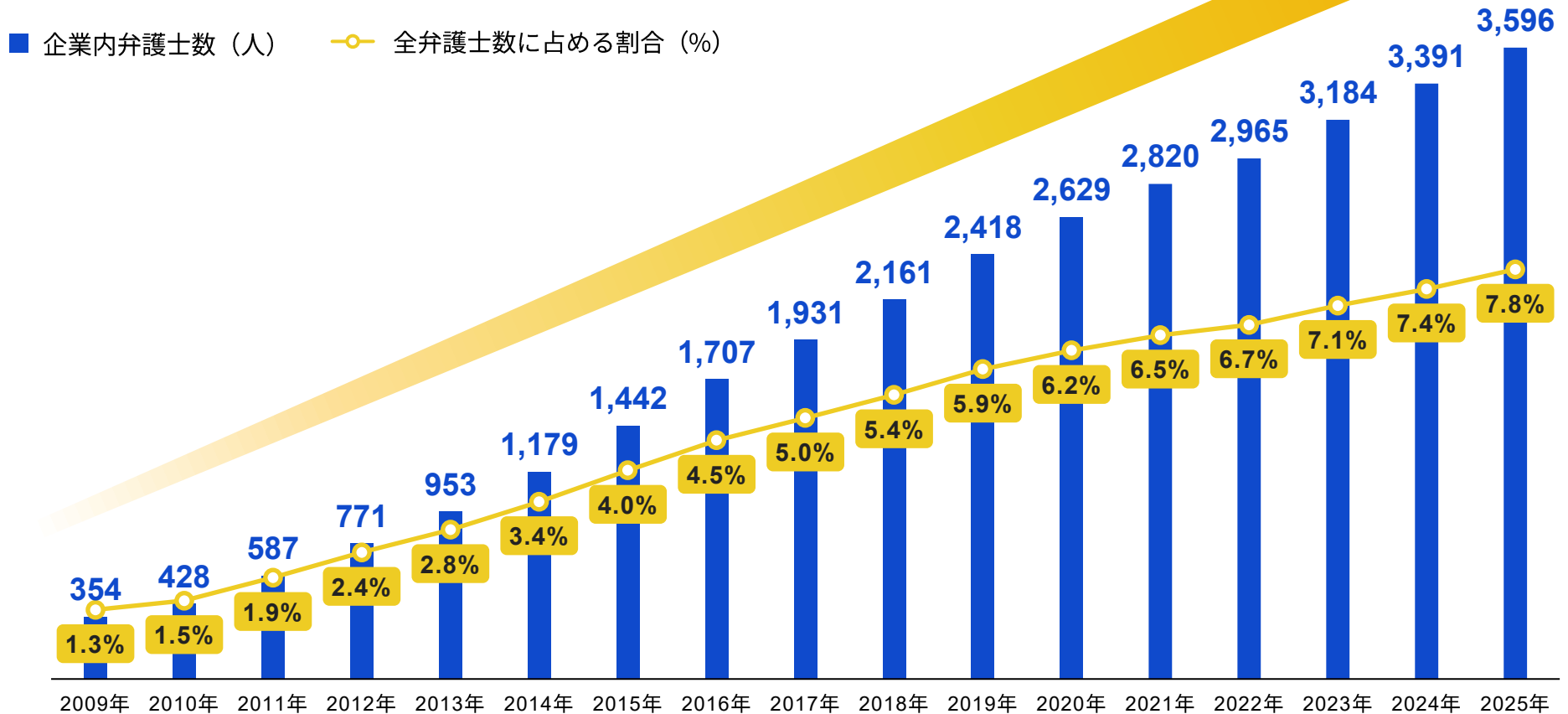
メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

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

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

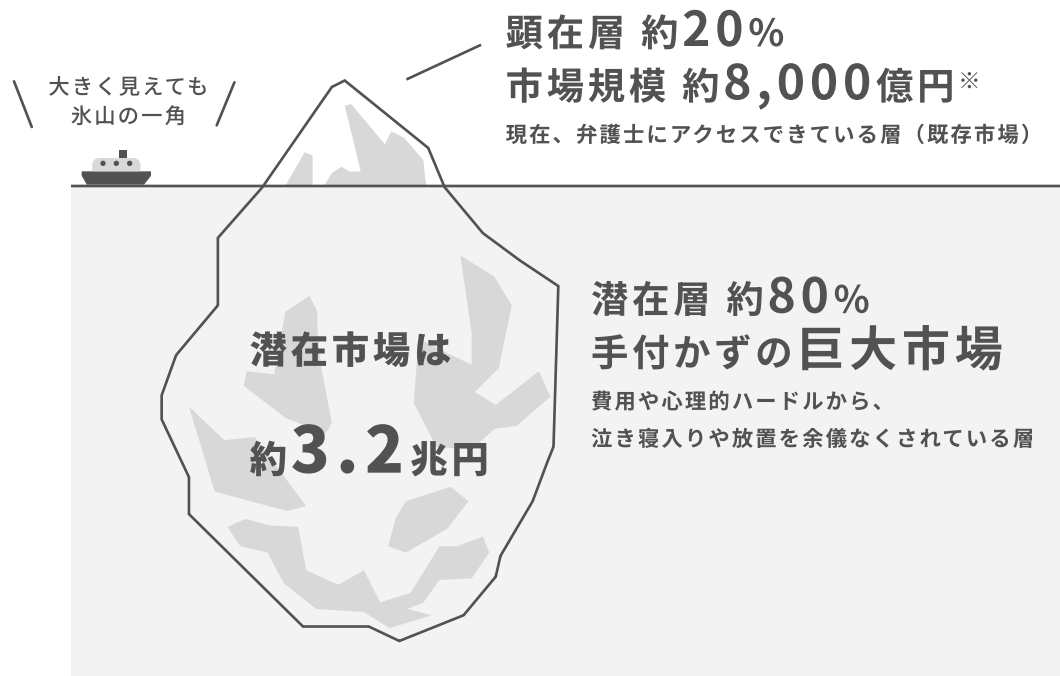
二割司法とAIによる影響

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。

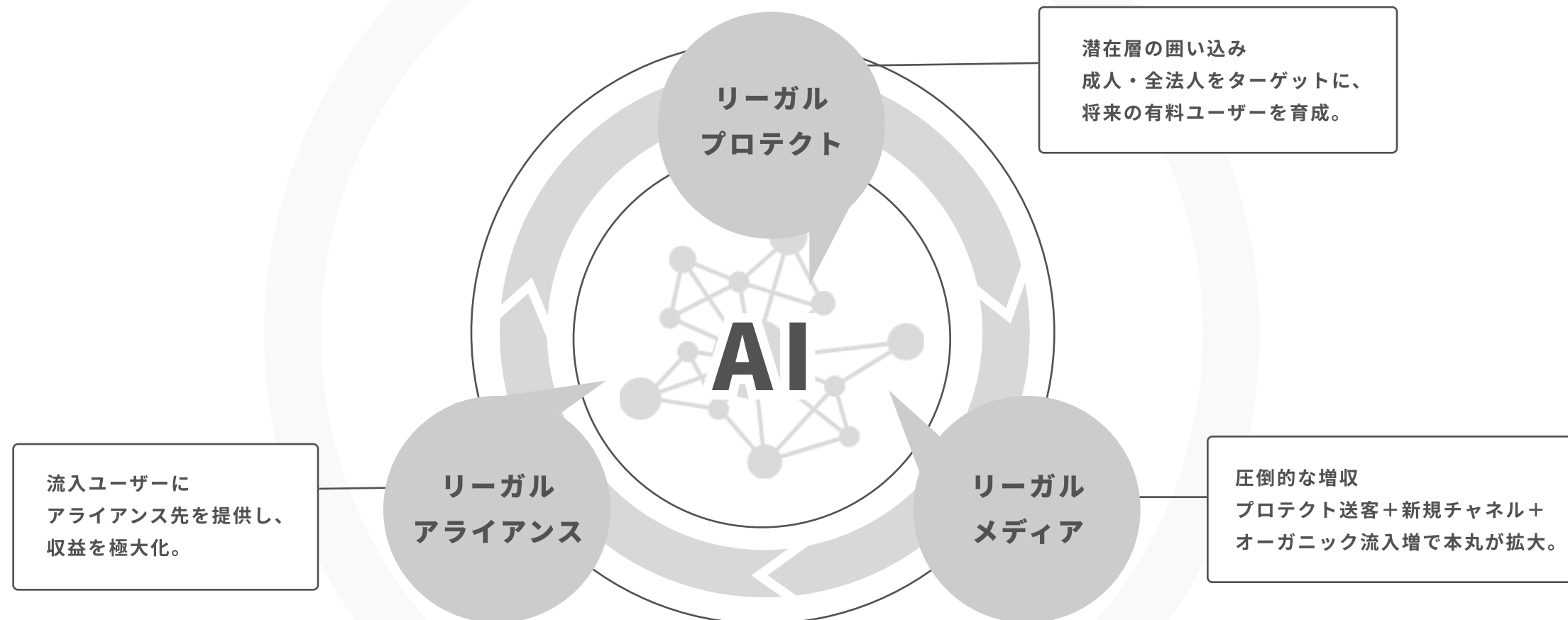
囲い込み	収益化	ユーザー単価の上昇														
<p>1 リーガルプロテクト</p> <table border="1"> <tr> <td>個人向けサービス</td> <td>ローンチ準備中 Coming Soon</td> </tr> <tr> <td>AI法務SaaS</td> <td>Legal Base 2026 Release</td> </tr> <tr> <td>弁護士費用保険</td> <td>bonobo <small>Trouble-free World</small> 2025 Release</td> </tr> </table> <p>手付かずだった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。



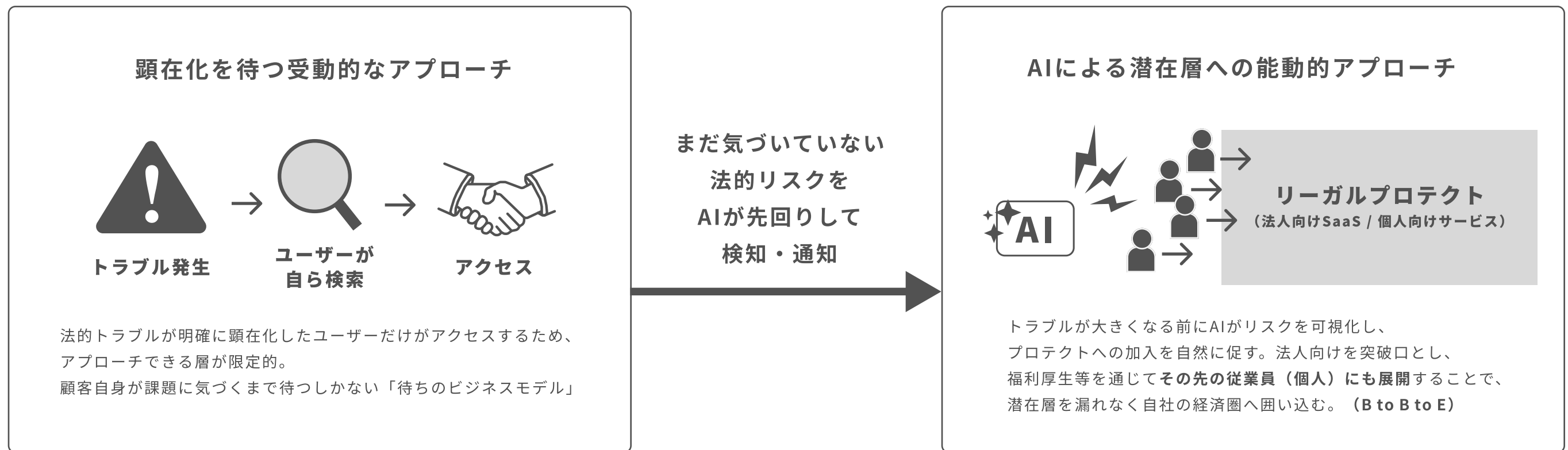
■ 3つの事業ドメインが成長する手段と方法

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。

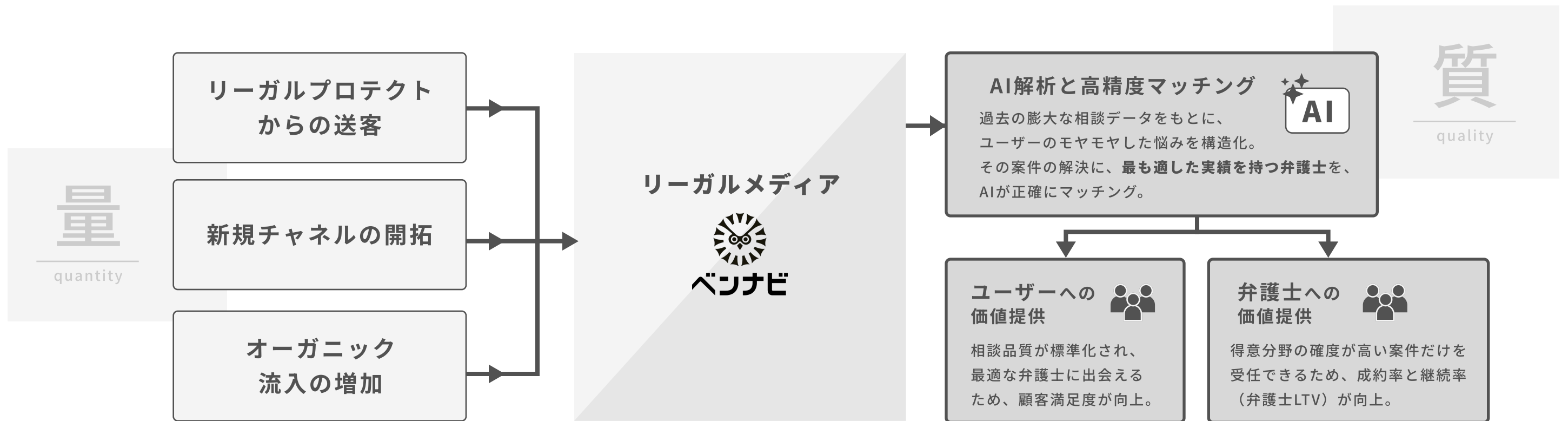


ベンナビのCAC^(※)ゼロ送客力を基盤に、AIを活用した能動的開拓を加えることで、唯一無二の事業へと進化する

※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。



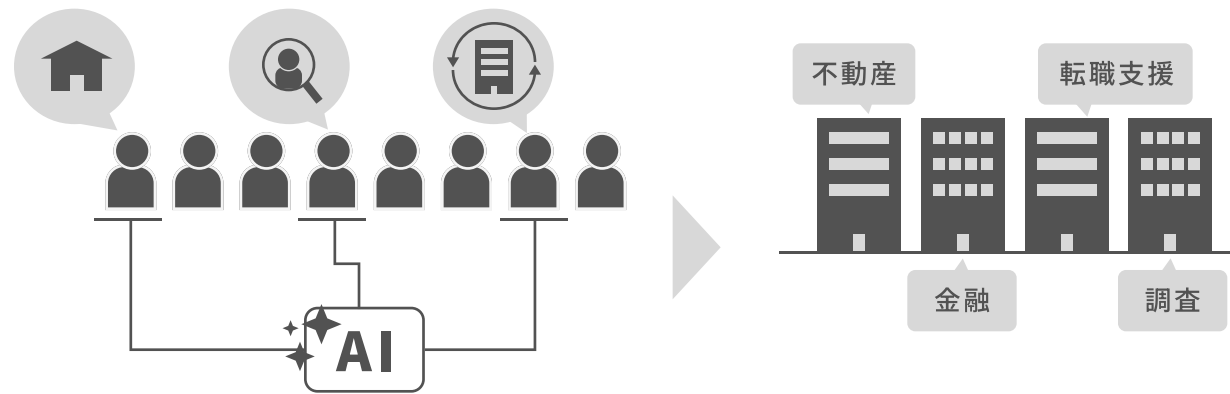
単一の集客手法に依存せず、循環システムからの流入が合流することで、トラフィックとメディア収益が力強く拡大。

+ 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

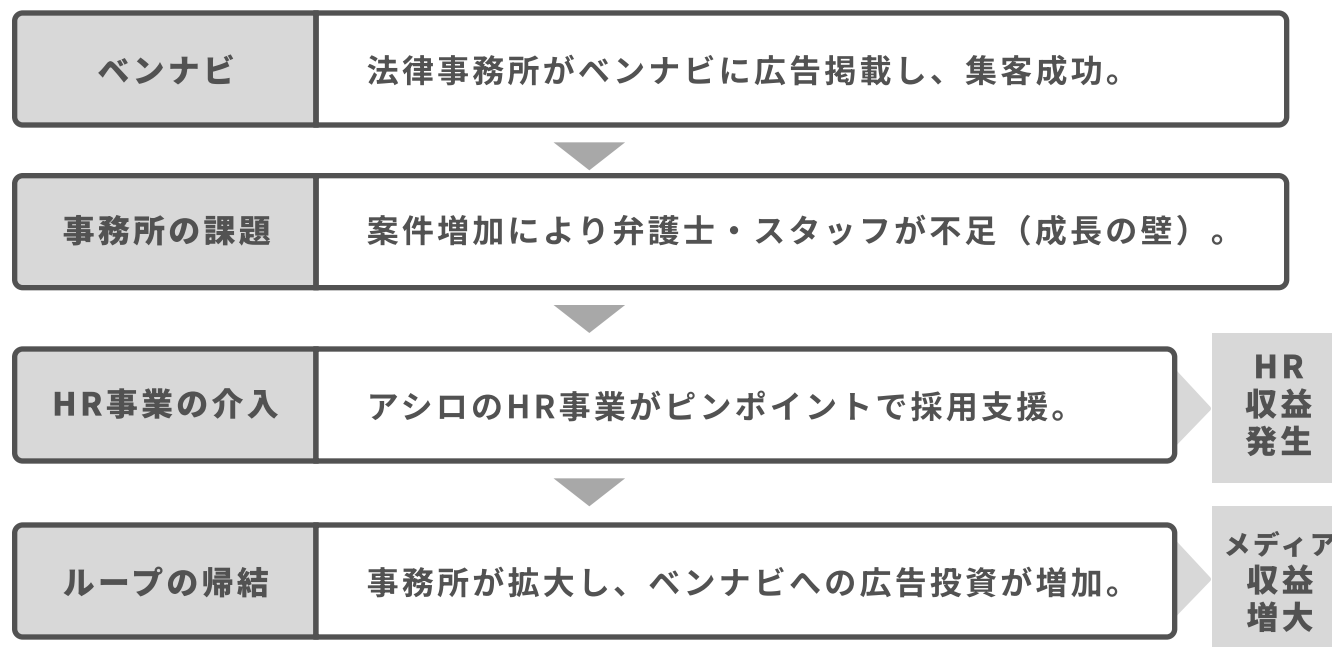
労働問題	転職・人材紹介	未払い残業代や退職の相談から次のキャリア支援へ
離婚・相続	不動産（売却等）	財産分与や相続に伴う不動産売却・査定のニーズへ
離婚・男女問題	探偵・調査	浮気調査や証拠集めのニーズへ
交通事故	接骨院・ヘルスケア	むち打ち等の治療、通院先の案内へ
企業法務	ファクタリング・金融	未入金や資金繰り相談から、資金調達支援へ
ネットトラブル	誹謗中傷・風評被害	デジタルタトゥーの削除や逆SEOなどの対策へ

■ 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）

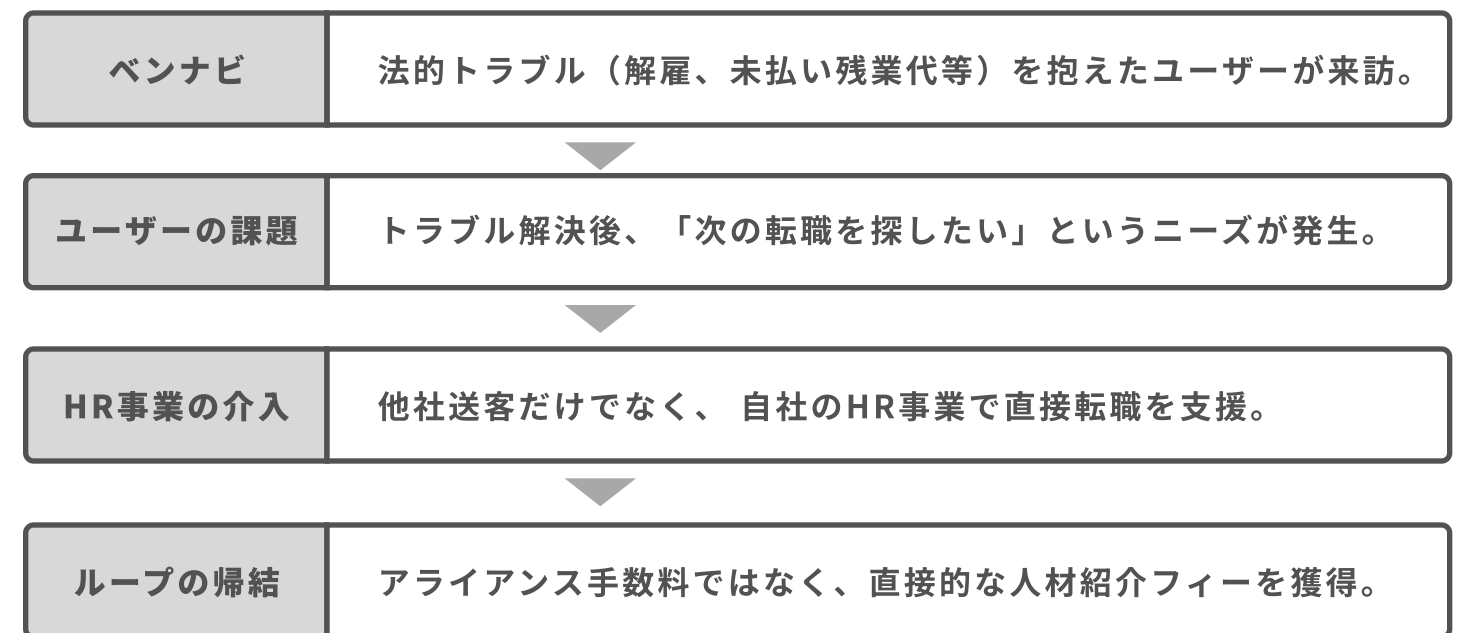
HR事業は、単なる多角化（飛び地）ではありません。リーガルメディアを起点とする循環システムの中で生まれる、弁護士とユーザー双方の成長ニーズを内製化することで、LTVの最大化と利益率の向上を実現する重要な垂直統合レイヤーです。

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