



2025年6月期 (FY2025)

2Q決算説明資料

2025.06.13
証券コード：7378 株式会社アシロ

— 引き続き期初予想を大幅に超過

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。1Qに続き2Qも好調に推移したことで、売上、利益ともに過去最高の決算で着地し、予算に対しても順調な進捗

— 更なる目標に向けて、第5回ストックオプションを発行

2025年4月25日に、新たな目標に向けて役職員向けに新株予約権の発行を決議。業績達成要件として2030年10月期若しくは2031年10月期のいずれかの期で、売上収益200億、営業利益40億（他諸条件あり）を設定し、現中計よりさらなる先の目標に向けてスタート

— 派遣事業を営む株式会社ヒトタスは2Q末で売却

もとより派遣事業については売上を大幅に拡大する戦略ではなく、顧客ニーズに応えながら運営していく方針であったが、ヒトタスの代表取締役社長が独立して拡大させたい意向があり、また今後の当社の戦略においてもミスマッチな部分があったことから、合理的な経済条件のもと売却を実施

なお、これによりヒトタスの派遣事業は非継続事業となり、FY24、FY25ともに売上収益、営業利益からは除外

— 新アシロ始動「AI企業×事業創造」への挑戦

これまでの「マーケティング×事業創造」からの脱却。新アシロは「AIを中核とした事業戦略」を標榜し、さらなる事業を創造していく。今後は新規事業、新サービス等は、基本的にAIを活用したものを開発、提供していく方針。会社の大きな転換を機に、ロゴマークやコーポレートサイトも一新。新アシロとして更なる企業価値の創出に挑む。

AIを中心とした積極的な事業展開

1

業務フローの見直し
改善による生産性の向上

資料作成やWEB制作において、既にAIを積極活用し生産性が向上。今後も商談データの要約や分析、各種チェックなどでAIを積極活用し、生産性向上やクオリティ向上を目指す。

2

既存商品・サービスの
ブラッシュアップ・質向上

HR（人材紹介）事業の生産性や質向上を目指したAI顧客管理システムの自社開発。既存事業の開発時間を大幅に短縮する積極的なAI利用。

3

新商品・新サービスの提供

保険関連付帯サービスの開発
新保険商品サービス内でAIの活用、プロダクトの導入

年内にアシロ初のAIプロダクトをローンチ予定

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

企業概要

事業内容（事業分類）

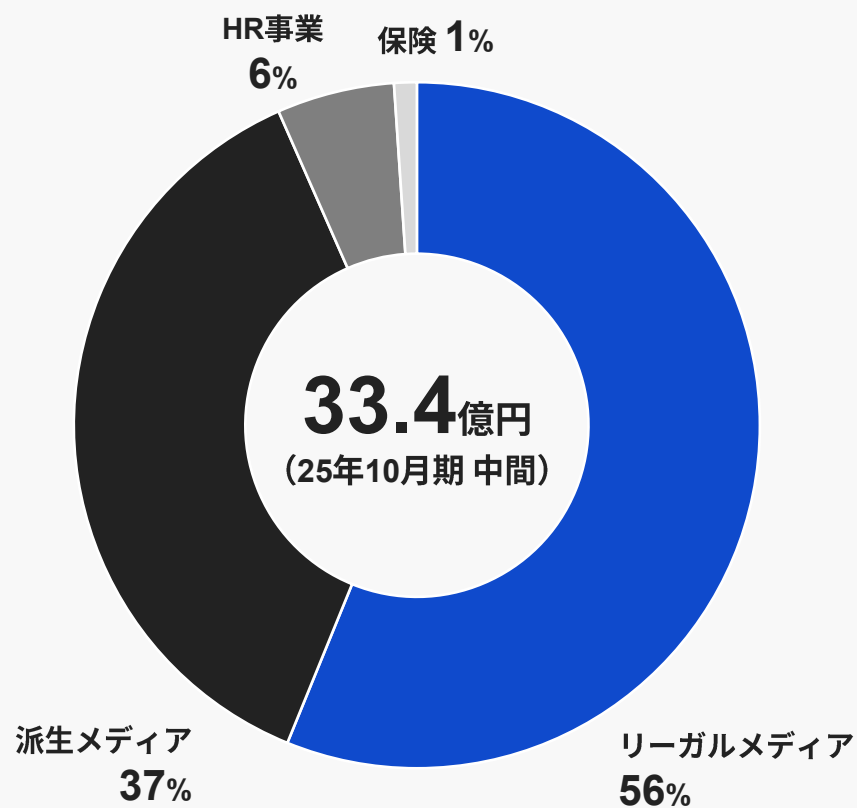


当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例. 労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています

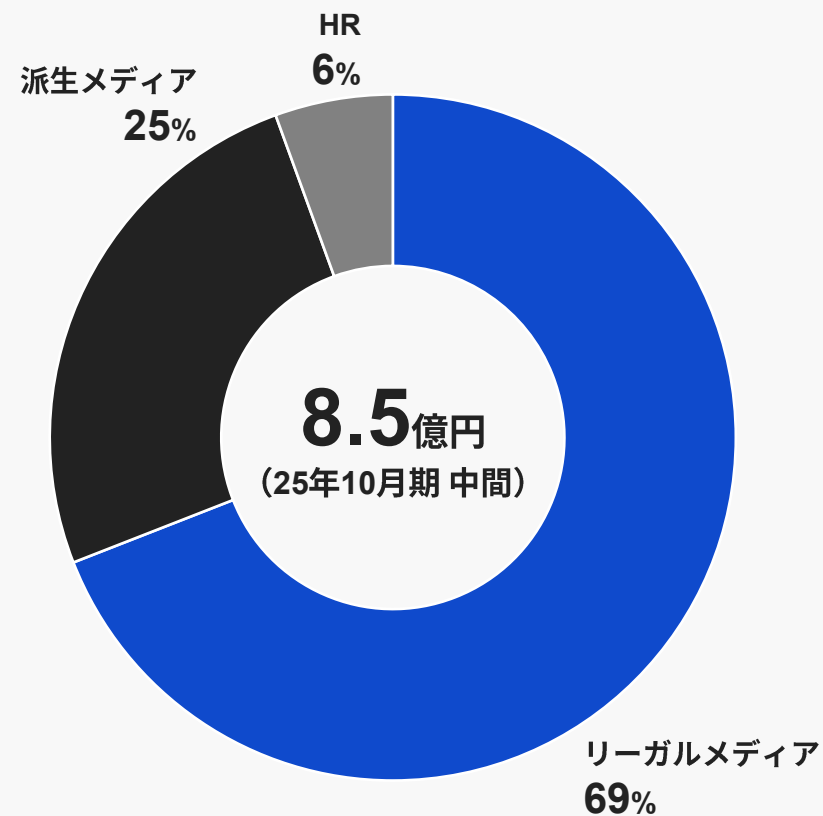
全事業でAIを活用開始

		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	法人向け保険準備中

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

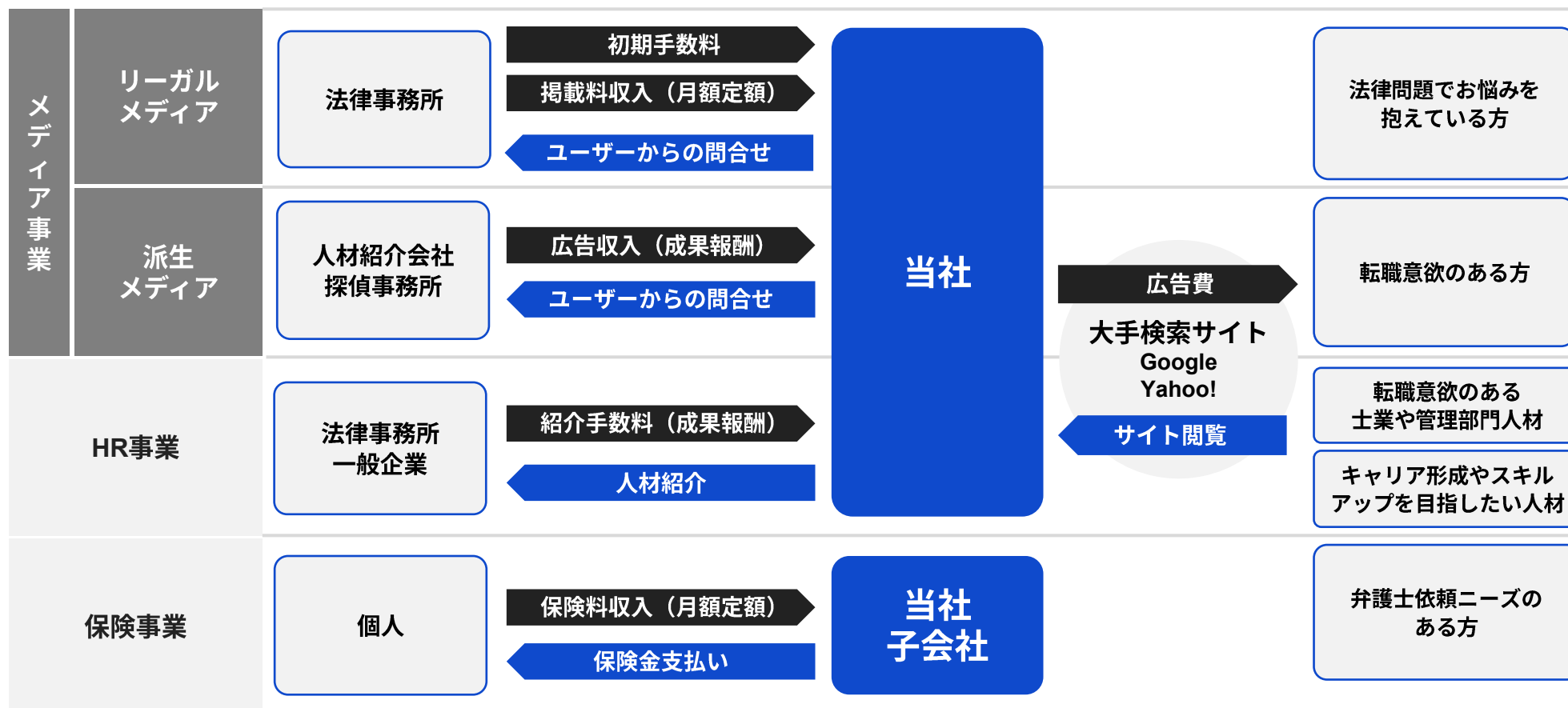
お金の流れ

事業分類

収益構造

顧客

ユーザー



決算概要



25年10月期 2Q (25年2月-25年4月) 決算サマリー



各事業が好調に推移。特にリーガルメディアが好調であり、全体の業績を牽引。HR事業は2Q末で派遣事業を営むヒトタス売却し非継続事業となったことから当期、前期ともに親会社の所有者に帰属する当期利益を除く売上収益、各段階利益からは影響を除外

(単位：百万円)	25年10月期2Q 実績	24年10月期 2Q		25年10月期 1Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,809	1,142	58.4%	1,535	17.8%
営業利益	446	82	446.3%	405	10.3%
営業利益率(%)	24.7	7.2	17.5pt	26.4	-1.7pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	334	4	—	269	24.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	18.5	0.3	18.1	17.5	1.0pt
従業員数(名) ^{1,2}	121(9)	104(8)	86.0%	118(7)	2.5%

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 2Q (25年2月-25年4月) 事業別サマリー



メディア事業、HR事業が好調であり売上収益は50%を超える増収、営業利益については通常時のコスト体質に戻したことに加え、全社を除いた各事業で増益となり全体でも増益。また前期2Qは保険の減損損失を計上したためYoYでも大幅に増益

(百万円)	売上収益	YoY	営業利益	YoY	
FY2025 2Q実績	1,809	58.4%	446	446.3%	各事業が順調に伸長、特にリーガルメディアの高単価商品が牽引
メディア事業	1,693	58.1%	558	102.3%	メディア事業全体では高成長を継続
リーガルメディア	979	81.5%	413	190.9%	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	713	34.4%	145	8.3%	引き続き30%を超える成長を継続
HR事業	99	88.1%	30	54百万円増	成果報酬モデルのため収益が安定しづらいが、1Qに続き2Qも黒字を達成
保険事業	18	-8.7%	-30	51百万円増	個人向け保険は新規の販売を終了しているため売上収益は微減 前期は減損の影響もあり利益は大幅に改善
全社	—	—	-112	22百万円減	AI関連サービス開発等のコストが増加

25年10月期 通期予算に対する進捗率



2Q末時点で売上収益、営業利益、親会社の所有者に帰属する当期利益全て50%を超過して着地。一方、保険事業の進捗により業績の見通しが変動する可能性があることから現時点での上方修正は実施せず

通期予算達成率

(単位：百万円)	2025年10月期2Q	2025年10月期 通期予算	予算比（進捗率）
売上収益	3,344	6,326	52.9%
営業利益	851	1,265	67.2%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	603	830	72.7%

リーガルメディアの高単価商品による成長が継続し過去最高の四半期売上を更新、2QもYoY50%を超え、またQoQでも大幅な増収となっており高成長を維持 ※FY24含め非継続事業の影響は除外

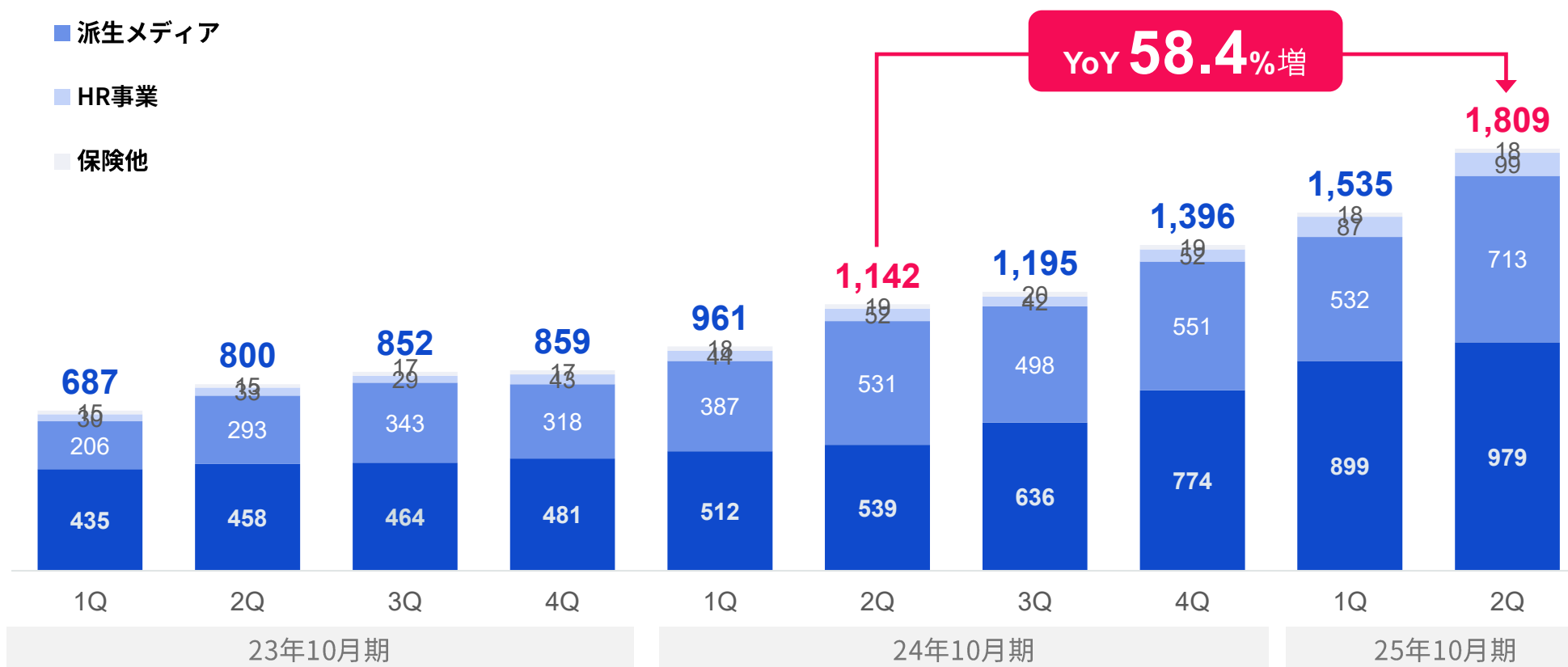
事業別売上収益（単位：百万円）

■ リーガルメディア

■ 派生メディア

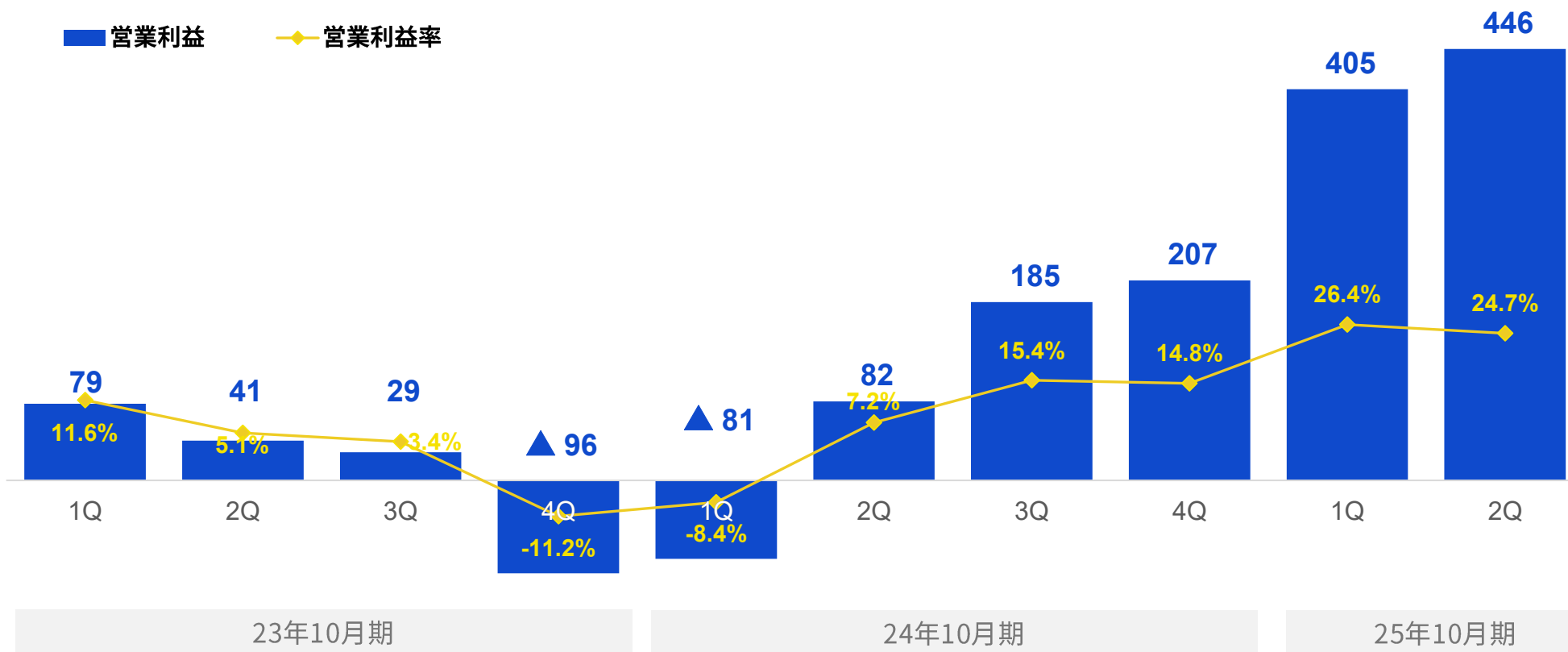
■ HR事業

■ 保険他



前期までの投資期間から通常運営に戻し、また増収効果もあり過去最高の利益を達成。QoQでも過去最高の1Qをさらに更新し、利益率も約25%程度で推移 ※FY24含め非継続事業の影響は除外

営業利益（単位：百万円）

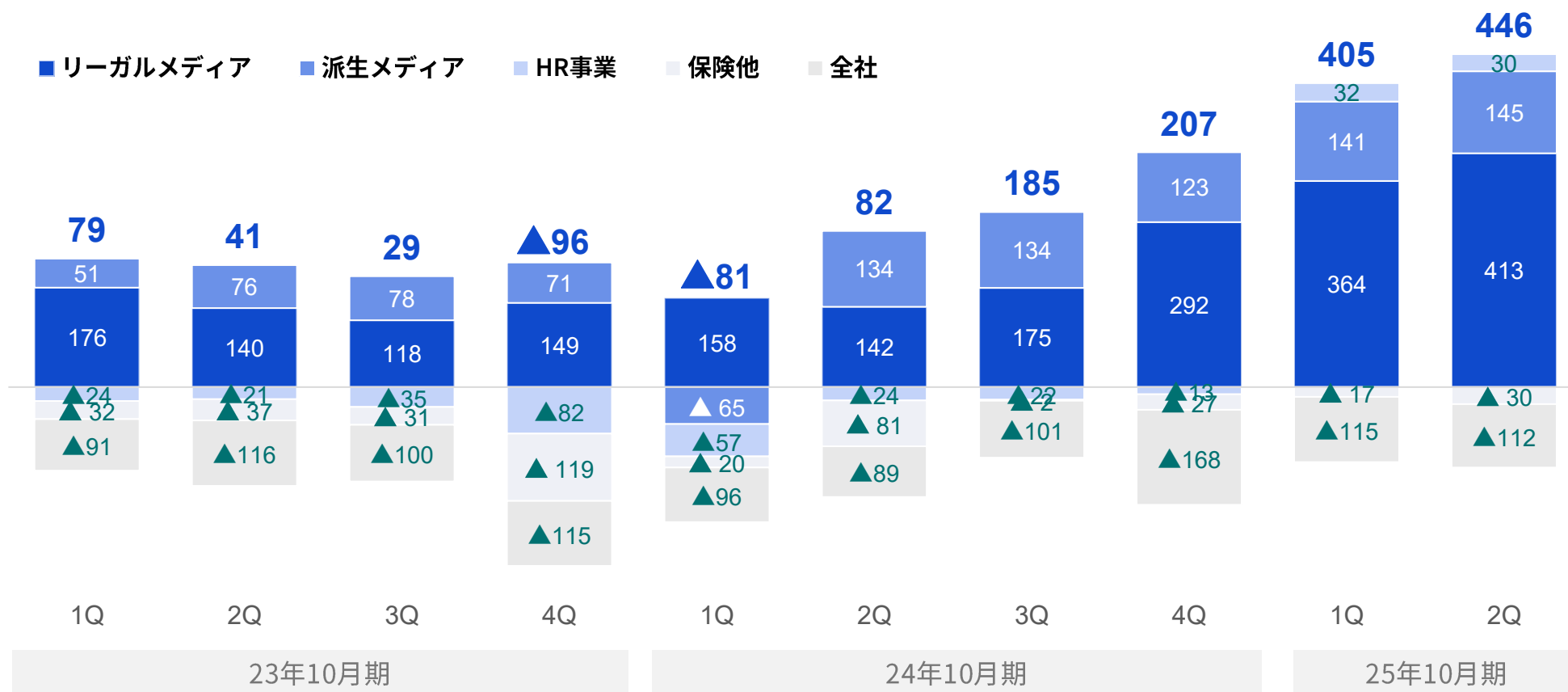


(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



リーガルメディアの高単価商品が引き続き好調に推移したことでリーガルメディアの営業利益が大幅に増加。派生メディアが高水準を維持したことやHR事業が1Qに続き黒字となったことも影響し全体の利益幅が拡大
※FY24含め非継続事業の影響は除外

事業別営業利益（単位：百万円）

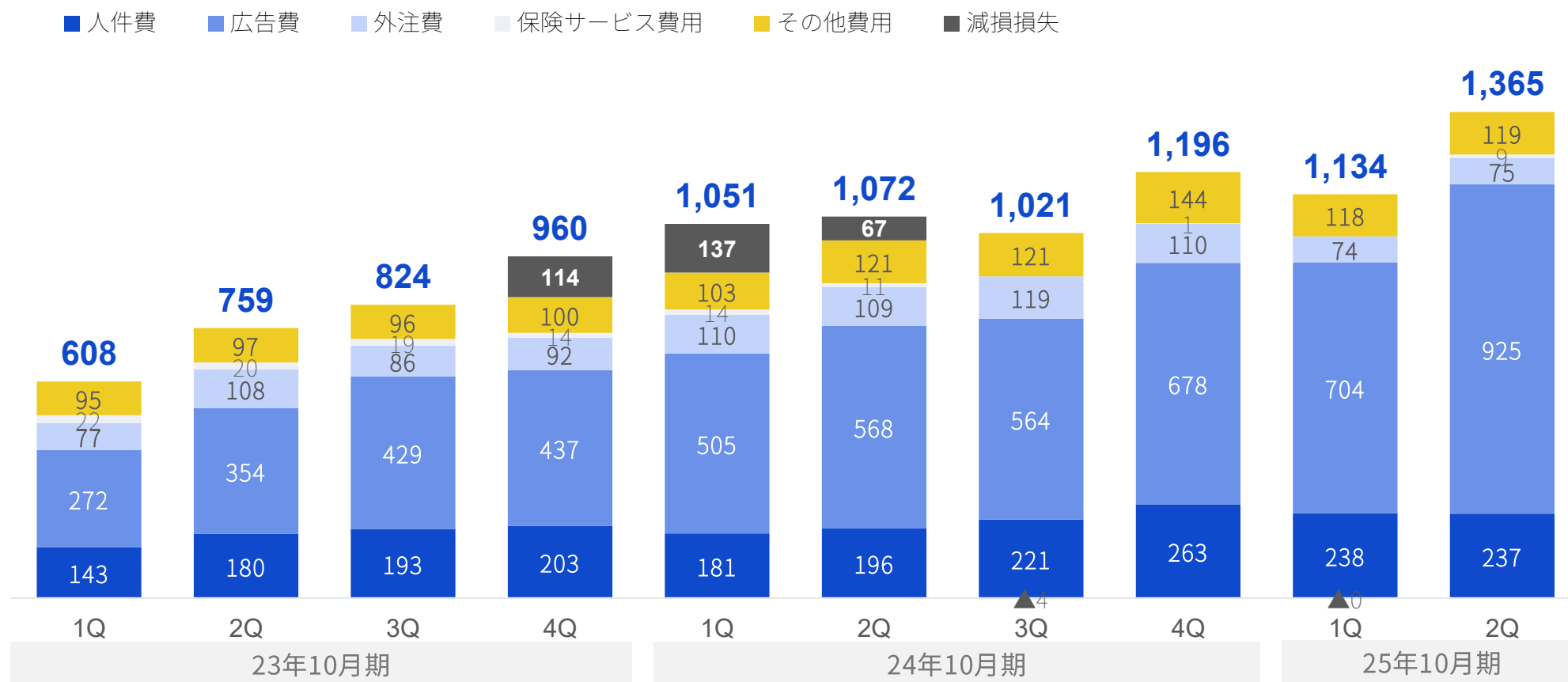


コスト構造(四半期推移)



メディア事業の売上拡大に伴い広告費が増加している一方で、他コスト項目についてはQoQ横ばいで推移
※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）



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

リーガルメディアの高単価商品が引き続き好調、派生メディアも高水準を維持しておりメディア全体としても順調に推移。
また、HRは初の四半期黒字を達成した1Qに続き2Qも黒字で着地し、各事業が好調に進捗

メディア事業	リーガルメディア	- 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	- 主力の転職メディア「キャリアズム」は引き続き高水準の成果を維持し、YoYで大幅に成長 「キャリアズム」に次ぐ、派生メディア第2の柱の創出に向けた取り組みは引き続き検討
HR事業		人材紹介は初のクォーターでの黒字となった1Qに続き、2Qも黒字達成。今期目標である通期の黒字化に向けて好調に推移
保険事業		既存商品の販促は停止、法人向け新商品の開発に引き続き注力

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

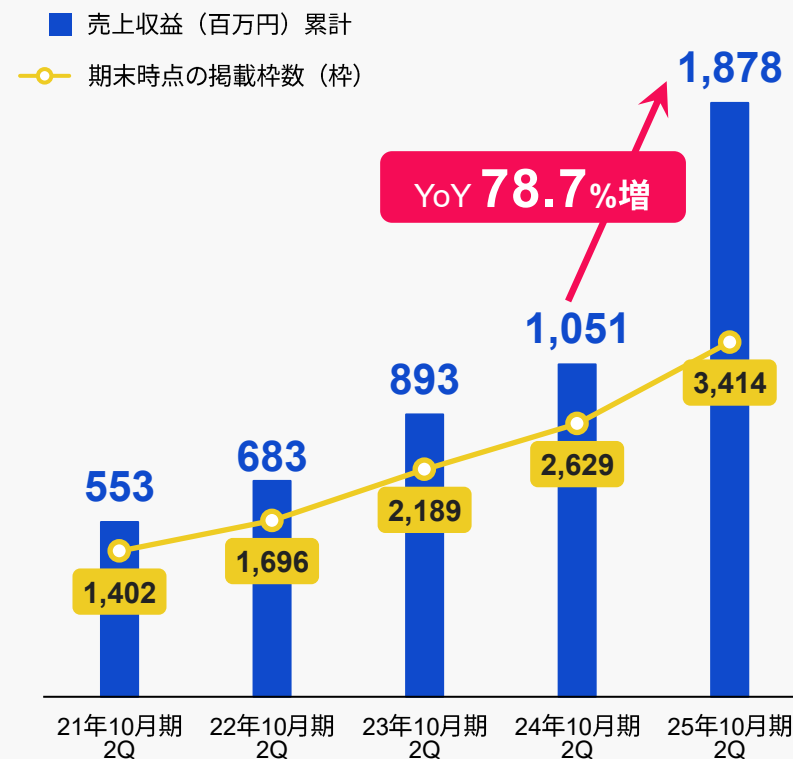
=

既存の掲載枠数

×

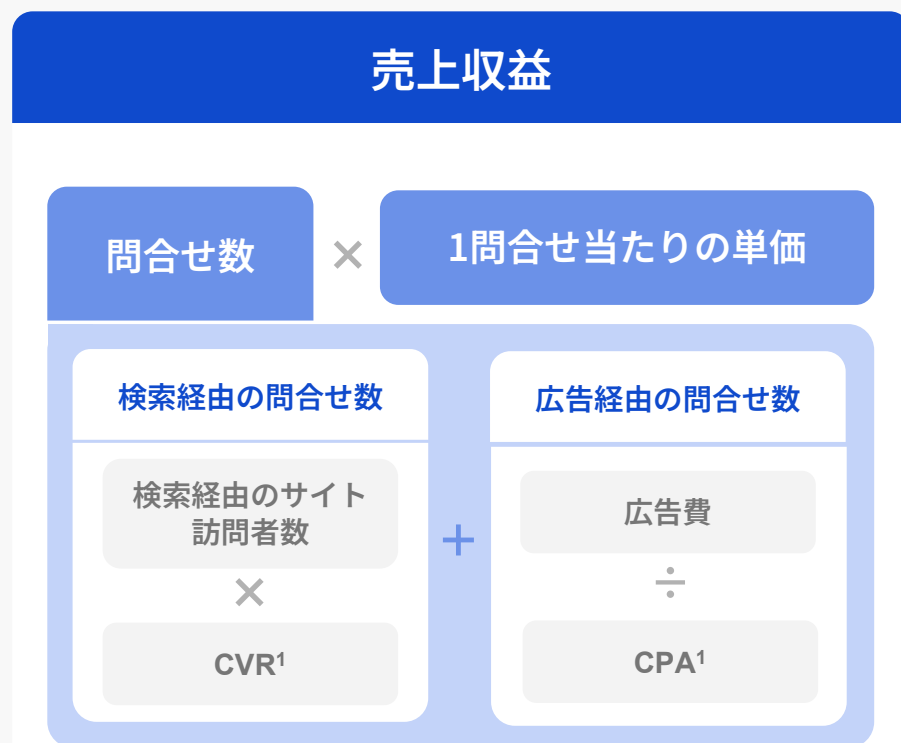
解約率

売上収益／掲載枠数推移¹

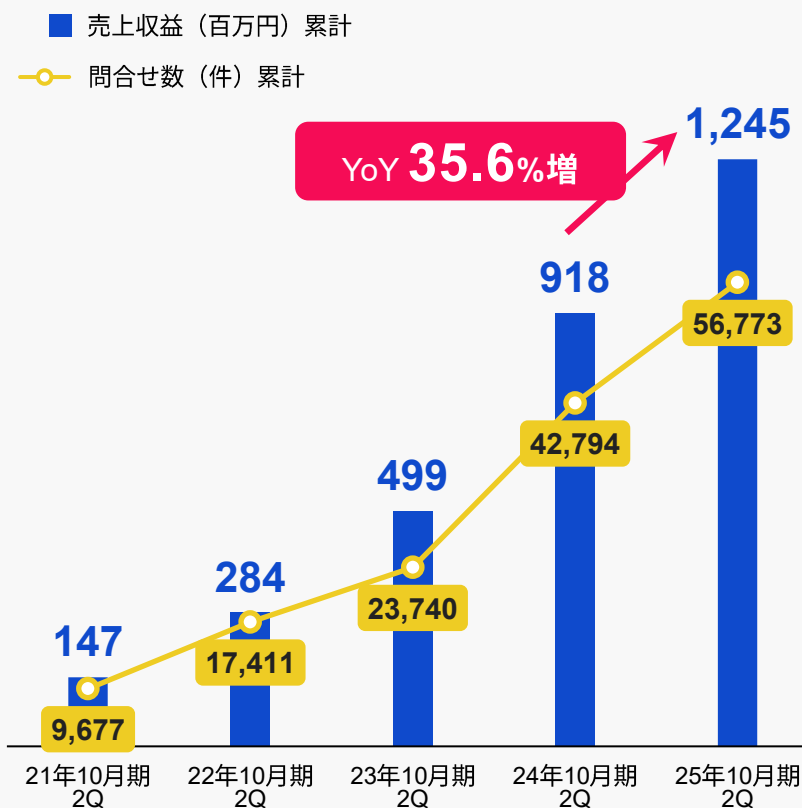


派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していること等から、急速に成長しております

収益モデル



売上収益／問合せ数推移²



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

×

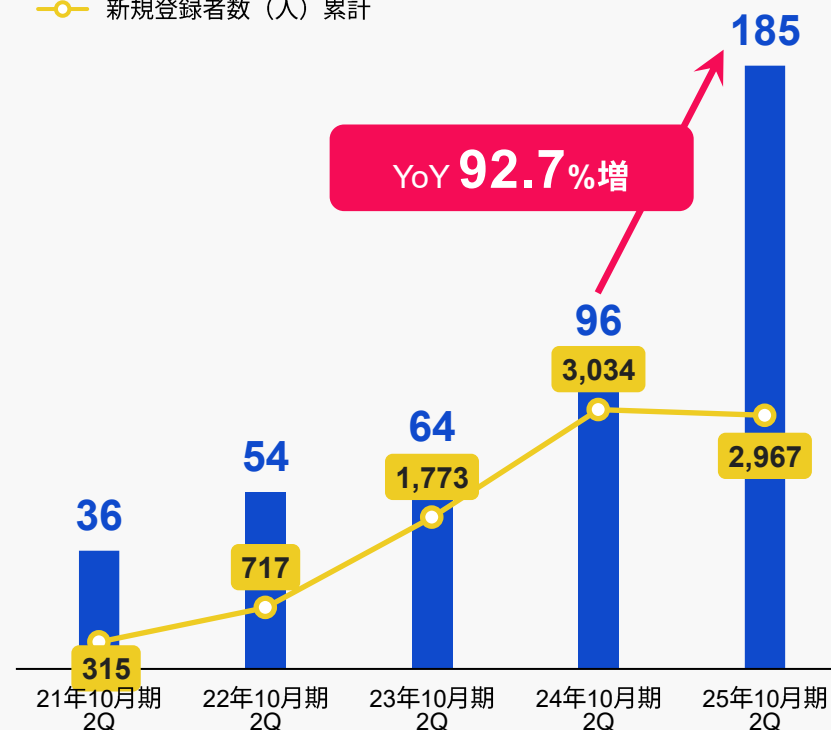
CVR

÷

CPA

売上収益／新規登録者数推移

■ 売上収益（百万円）累計
—○— 新規登録者数（人）累計



保険事業は個人向けの弁護士費用保険を販売し、契約件数をKPIとしておりましたが、同保険は新規の販売を終了しており、現在は法人向けの弁護士費用保険である新商品「bonobo」の開発に注力しております

収益モデル

売上収益

保有契約件数

×

月額保険料

既存契約件数

+

新規契約件数

-

解約契約件数※

※

解約契約件数

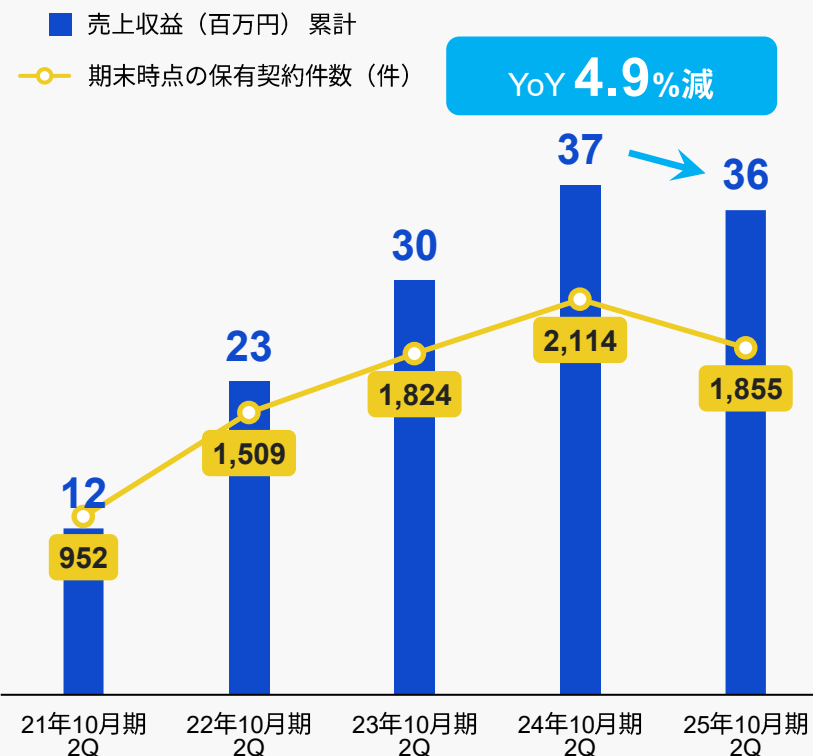
=

既存契約件数

×

解約率

売上収益／保有契約件数^注



Appendix① PL/BS/CF

連結四半期決算(PL)



	FY2025 2Q	FY2024 2Q		FY2025 1Q		FY2025 2Q累計	FY2024 2Q累計	
(単位：百万円)	(25/2-25/4)	(24/2-24/4)	YoY	(24/11-25/1)	QoQ	(24/11-25/4)	(23/11-24/4)	YoY
売上収益	1,809	1,142	58.4%	1,535	17.8%	3,344	2,103	59.0%
売上原価	1,090	718	51.8%	854	27.6%	1,943	1,351	43.8%
売上総利益	719	424	69.5%	681	5.5%	1,400	752	86.3%
売上総利益率	39.8%	37.1%	+2.6pt	44.4%	-4.6pt	41.9%	35.7%	+6.1pt
販管費	276	287	-3.9%	280	-1.5%	556	567	-2.1%
その他の収益／費用	3	▲ 55	n/a	3	-5.8%	6	▲ 184	n/a
営業利益	446	82	446.3%	405	10.3%	851	1	n/a
営業利益率	24.7%	7.2%	+17.5pt	26.4%	-1.7pt	25.4%	0.0%	+25.4pt
金融収益／費用	▲ 1	▲ 3	n/a	▲ 2	n/a	▲ 4	▲ 5	n/a
税引前利益	445	79	462.5%	403	10.5%	847	▲ 5	n/a
税金費用	155	59	165.0%	139	12.1%	294	85	245.1%
四半期利益	289	20	1317.7%	264	9.7%	553	▲ 90	n/a
四半期利益率	16.0%	1.8%	+14.2pt	17.2%	-1.2pt	16.5%	n/a	n/a
非継続事業からの 四半期利益	39	▲ 20	n/a	1	n/a	40	▲ 42	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	334	4	n/a	269	24.5%	603	▲ 124	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	18.5%	0.3%	+18.1pt	17.5%	+1.0pt	18.0%	n/a	n/a

連結四半期決算(BS/CF)



BS（貸借対照表）

	FY2025 2Q	FY2025 1Q	増減
(単位：百万円)	(25/4)	(25/1)	
流動資産	2,975	2,441	+535
現預金	1,956	1,534	+422
売掛金	965	858	+108
その他	54	49	+5
非流動資産	1,542	1,598	-56
有形固定資産	63	71	-8
使用権資産	98	176	-79
のれん	1,139	1,139	0
その他	242	212	+30
資産合計	4,517	4,039	+479
負債	1,785	1,640	+145
有利子負債	410	467	-57
リース負債	134	160	-26
その他	1,240	1,012	+228
資本合計	2,732	2,399	+333
負債及び資本合計	4,517	4,039	+479

CF（キャッシュフロー計算書）

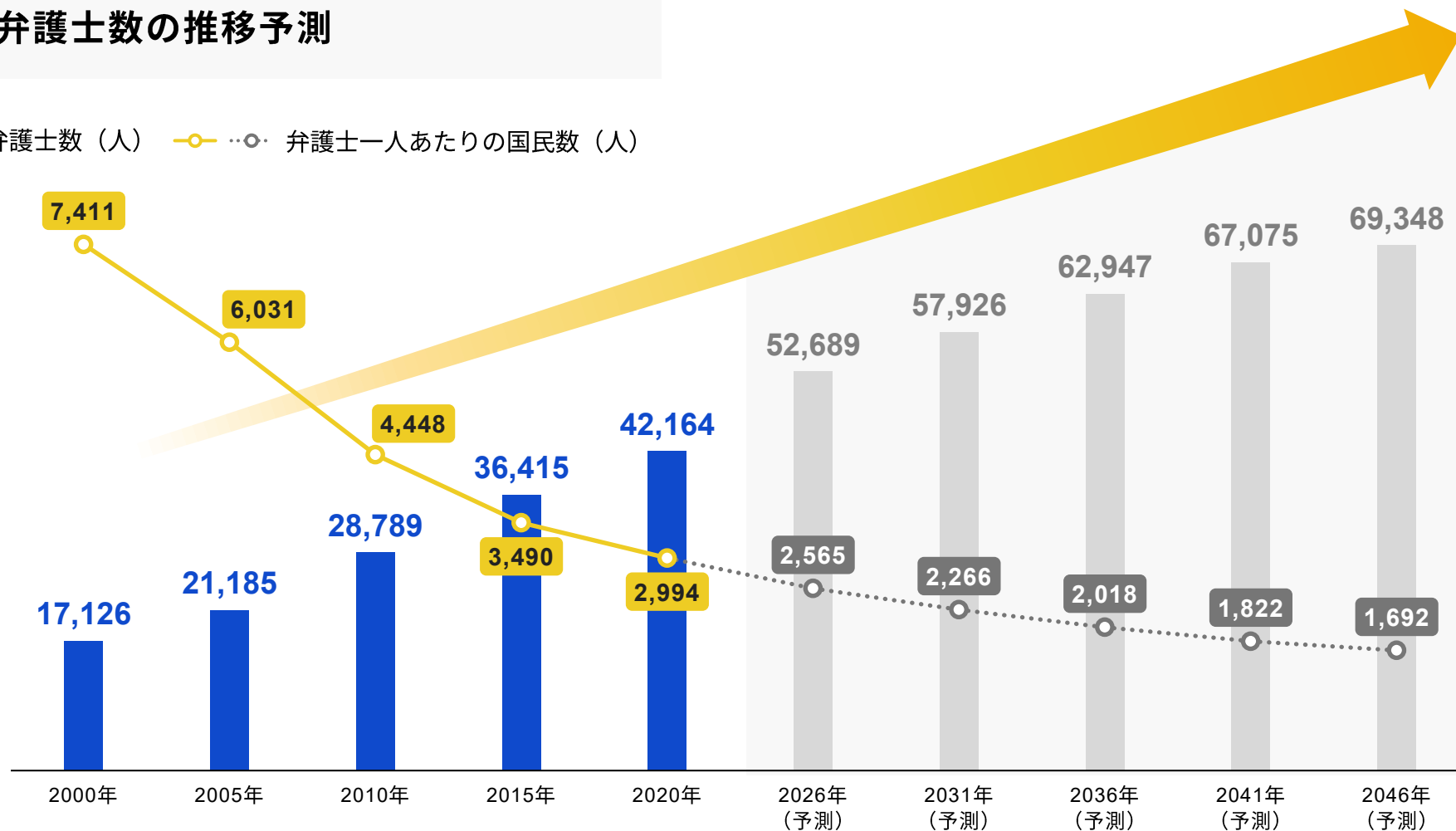
	FY2025 2Q	FY2025 1Q	増減
(単位：百万円)	(25/2-25/4)	(24/11-25/1)	
営業キャッシュフロー	536	169	+366
税引前四半期利益	468	404	+64
減価償却費・減損損失	39	39	0
法人所得税	0	▲ 177	+177
その他	28	▲ 97	+125
投資キャッシュフロー	▲ 30	▲ 16	-13
有形固定資産の取得	0	▲ 2	+2
無形資産の取得	0	▲ 14	+14
その他	▲ 30	▲ 0	-29
財務キャッシュフロー	▲ 84	▲ 216	+132
配当金の支払による支出	▲ 1	▲ 175	+174
借入金・社債の返済による支出	▲ 57	▲ 26	-31
その他	▲ 26	▲ 14	-12
現預金の増減額	422	▲ 63	+485
期末現預金残高	1,956	1,534	+422
FCF	505	185	+380

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

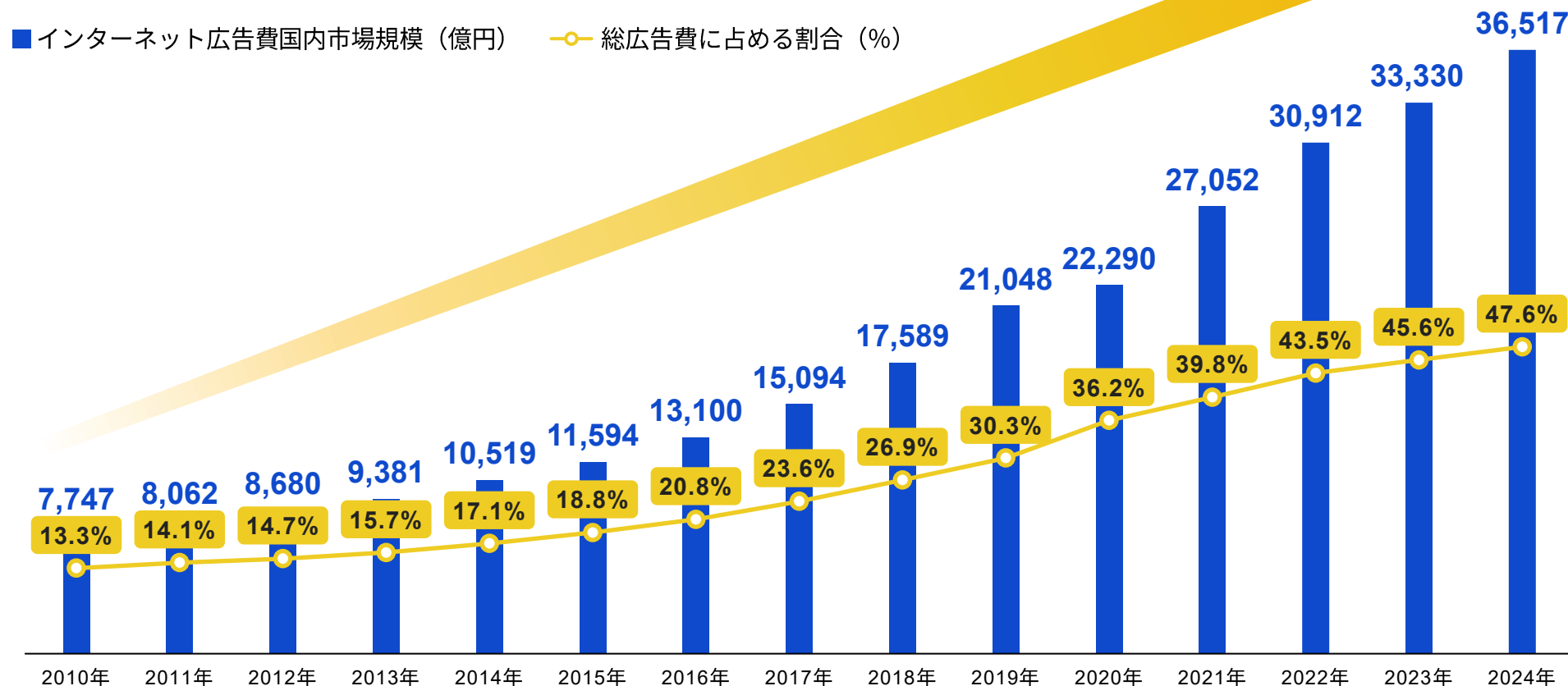
弁護士数の推移予測

■ 弁護士数（人） ● 弁護士一人あたりの国民数（人）



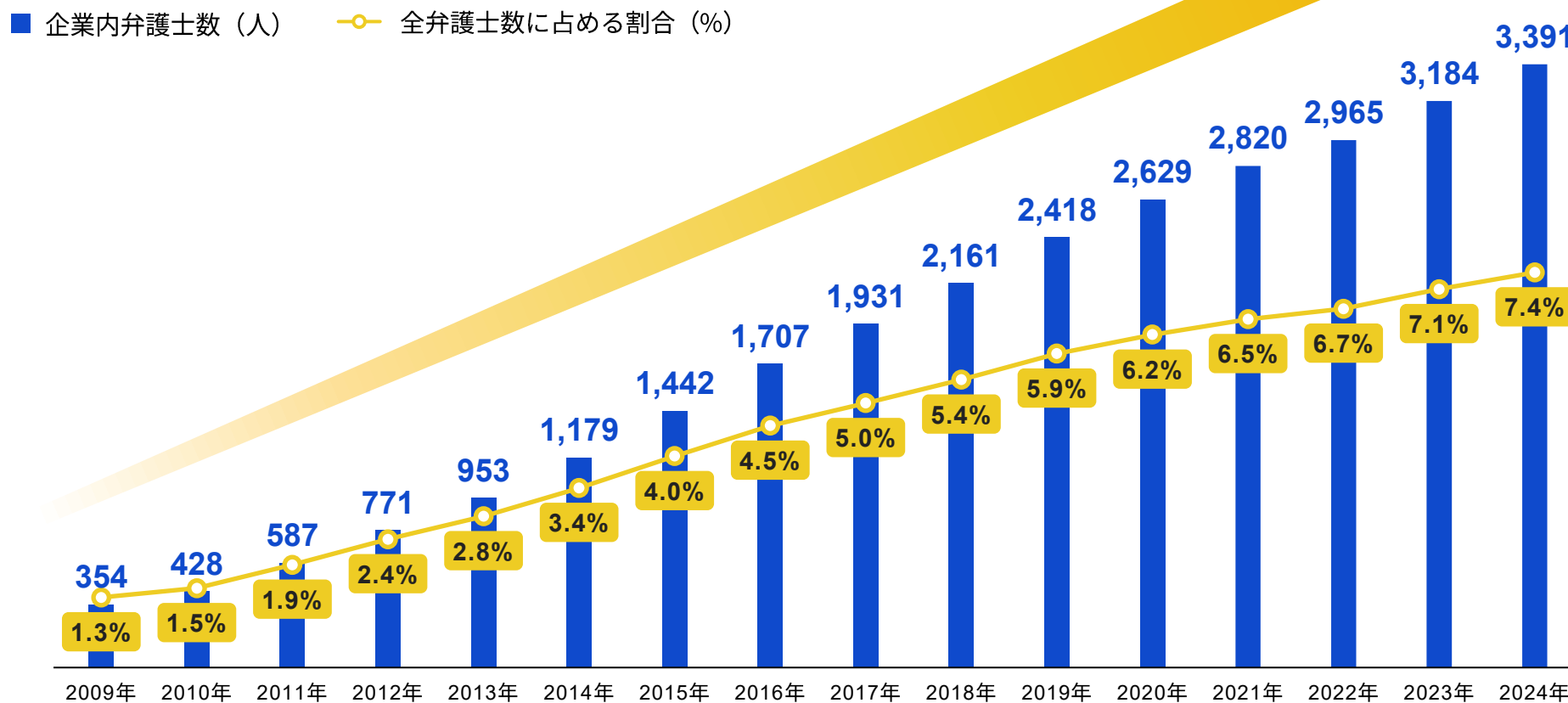
メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

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





ASIRO is All In on AI.

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。