



2025年10月期 (FY2025)

決算説明資料

2025.12.11
証券コード：7378 株式会社アシロ

— 3Q時に上方修正した業績予想を上回って着地

リーガルメディアでの高単価商品の広告予算調整がやや回復し、派生メディアの広告運用が改善したことに加え、他事業も順調に推移したことで修正した業績予想を上回って着地

— リーガルメディア高単価商品の広告予算調整、社員への還元等でQoQでは減益

3Q決算時にご案内の通り、高単価商品の広告予算調整や、社員への還元による人件費等の一過性コストが計上されたことでQoQでは減益

— FY26は再成長に向けた準備の年と位置付け、予算自体を保守的に設定

2022年10月期末にリリースした中期経営計画（FY23-FY25）を達成（FY25の今期は上方修正も実施）

2030年若しくは2031年10月期の売上収益200億、営業利益40億を目指して更なる事業成長を目指す、FY26についてはFY27以降の更なる成長のための準備期間としつつも、新規開始予定の事業の業績は取り込まず予算自体を保守的に設定

FY26の業績予想については以下の通りです。

前述の通り、FY26はFY27以降の成長のための準備期間と位置付け、成長率は一時的に落ち込む予想となっておりますが成長自体は継続し、またFY27以降再度高い成長を確保することを意図しております。

なお、上記目的からFY26については複数の新しい取り組みを行ってまいります。現時点では蓋然性が高くないことから予想数値には織り込まず、保守的な予算を設定しております。

(単位：百万円)	2025年10月期	2026年10月期	YoY
売上収益	6,647	7,000	5.3%
営業利益	1,419	1,500	5.7%
営業利益率	21.4%	21.4%	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,024	980	-4.3%

FY2026 通期業績予想（セグメント別）



FY26のセグメント別の業績予想、主な取り組みについては以下の通りです。

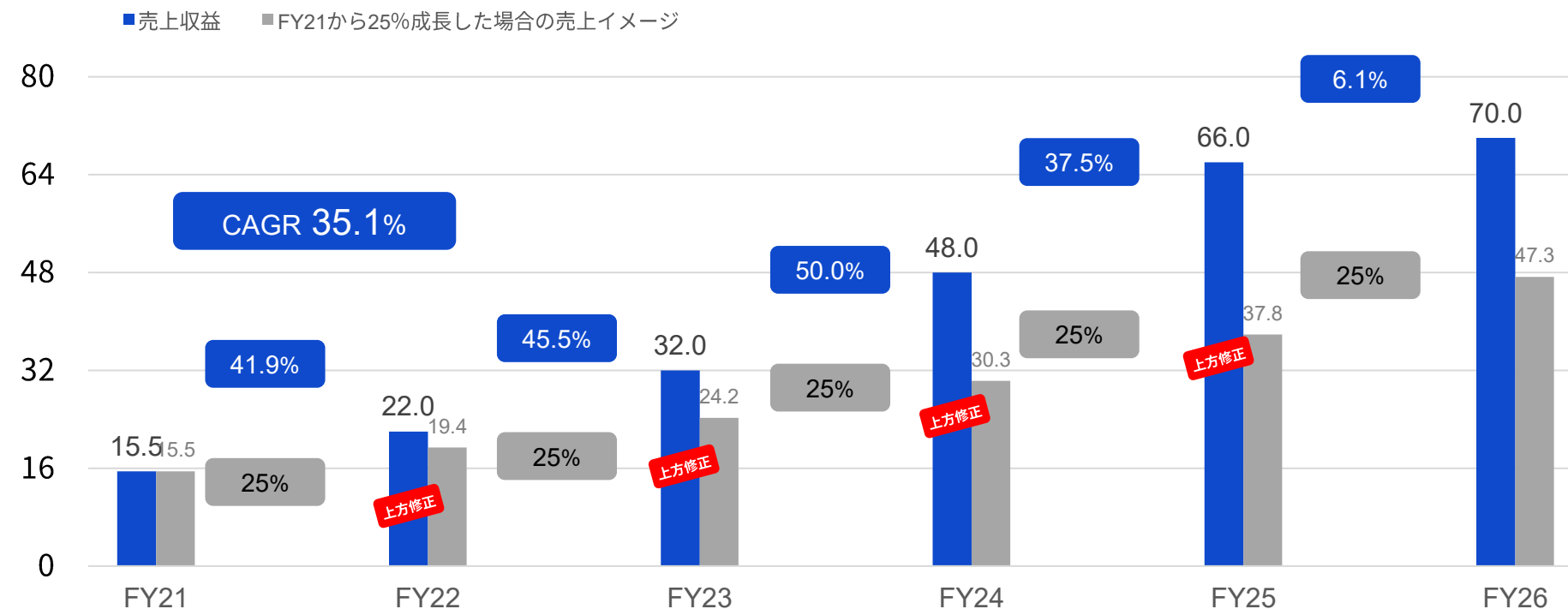
リーガルメディアはFY25 4Qの高単価商品における広告予算調整の影響を受けたものの、ベンナビ等他既存サービスは現在も順調に拡大しており、FY26についても引き続き拡大する見込みです。また、派生メディア、HR、保険についてもそれぞれ今後の成長余地が大きく、各事業成長を見込んでおります。

(単位：百万円)		2025年10月期		2026年10月期		YoY		FY26の取り組み・見通し
		売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	
メディア事業	リーガルメディア	3,785	1,559	3,399	1,435	▲10.2%	▲7.9%	高単価商品の広告予算調整の影響を受けたものの、既存のベンナビ等を中心に収益を確保 また、同事業内で新たな取り組みも行っていくが、蓋然性が高くないことから予算には織り込まず
	派生メディア	2,458	476	2,917	530	18.7%	11.4%	これまで同様新たなメディア構築を目指すも、FY26は転職メディアをさらに伸長させることで成長を確保
HR		335	71	450	134	34.1%	87.3%	FY25で黒字化となったため、引き続きコストコントロールしながら規模拡大を目指す
保険		69	▲160	234	▲83	236.5%	—	まずは自社販売を確立させることを重視していく。その後、代理店での拡販を目指し、早期の単月黒字化を目指す ※備金の影響を除く
新規事業								業績予想には織り込んでいないが、今期新しい事業をスタートする
全社・その他		—	▲527	—	▲516	—	—	各事業での通常の範囲での投資は織り込むも、全社として大きなコストは見込まず、期中にオフィス移転を予定

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)



FY25の営業利益は1,419百万円となり、2025年9月12日付けで公表した修正予算を上回って着地しました。株主還元方針に掲げる配当性向30%に基づき、上記修正予算で上方修正した配当予想をさらに増配とする42.20円となる見込みです。さらに、昨今の当社株価状況を鑑み、最大5億円規模の自社株買いの実施を予定しております。なお、FY26の配当予想は「通期連結業績に準じ株主還元方針に基づき配当性向30%となる額」を予定しており、当社の方針である成長と還元を今後も継続していく考えです。

株主還元の推移

	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期
1株当たり 配当金（円）	12.45	13.61	24.18	42.20	配当性向30%
自己株式取得	約1億円	約3億円	—	—	約5億円

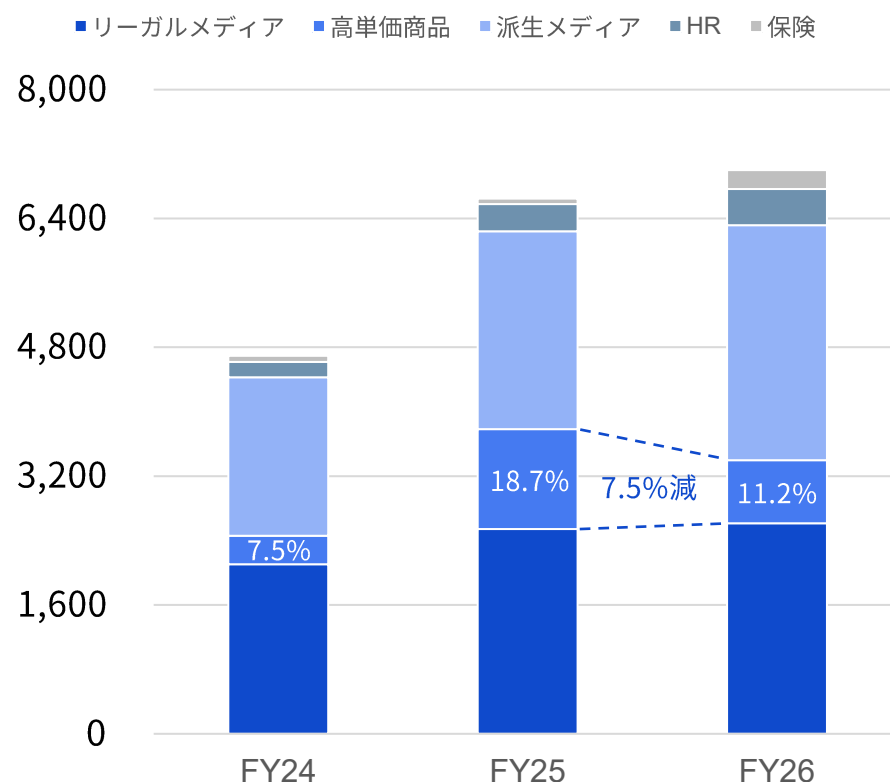
	当社 25年10月期	同業A社 25年3月期	同業B社 25年3月期	同業C社 25年8月期
売上（億円）	66.5	140.7	74.7	94.1
売上5年間平均成長率	43.8%	27.5%	22.0%	36.0%
営業利益（億円）	14.2	13.9	16	2.6
営業利益率	21.4%	9.9%	21.4%	2.8%
株価 ※2025年12月5日終値	1,437円	3,135円	997円	320円
時価総額 ※2025年12月5日終値	10,606百万円	70,905百万円	24,922百万円	7,695百万円
PER	11.39倍	59.03倍	23.35倍	20.08倍
EPS	126.18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%	

FY25につきましては、ベンナビ等既存サービスの安定した成長に加え、大口顧客への高単価商品の販売拡大により売上を大幅に拡大しております。

また、FY26についてはベンナビ等既存サービスや、他の事業が伸長する見込みであり、全体の売上はFY25を上回る見込みです。

事業別売上と大口顧客の比率

(単位：百万円)

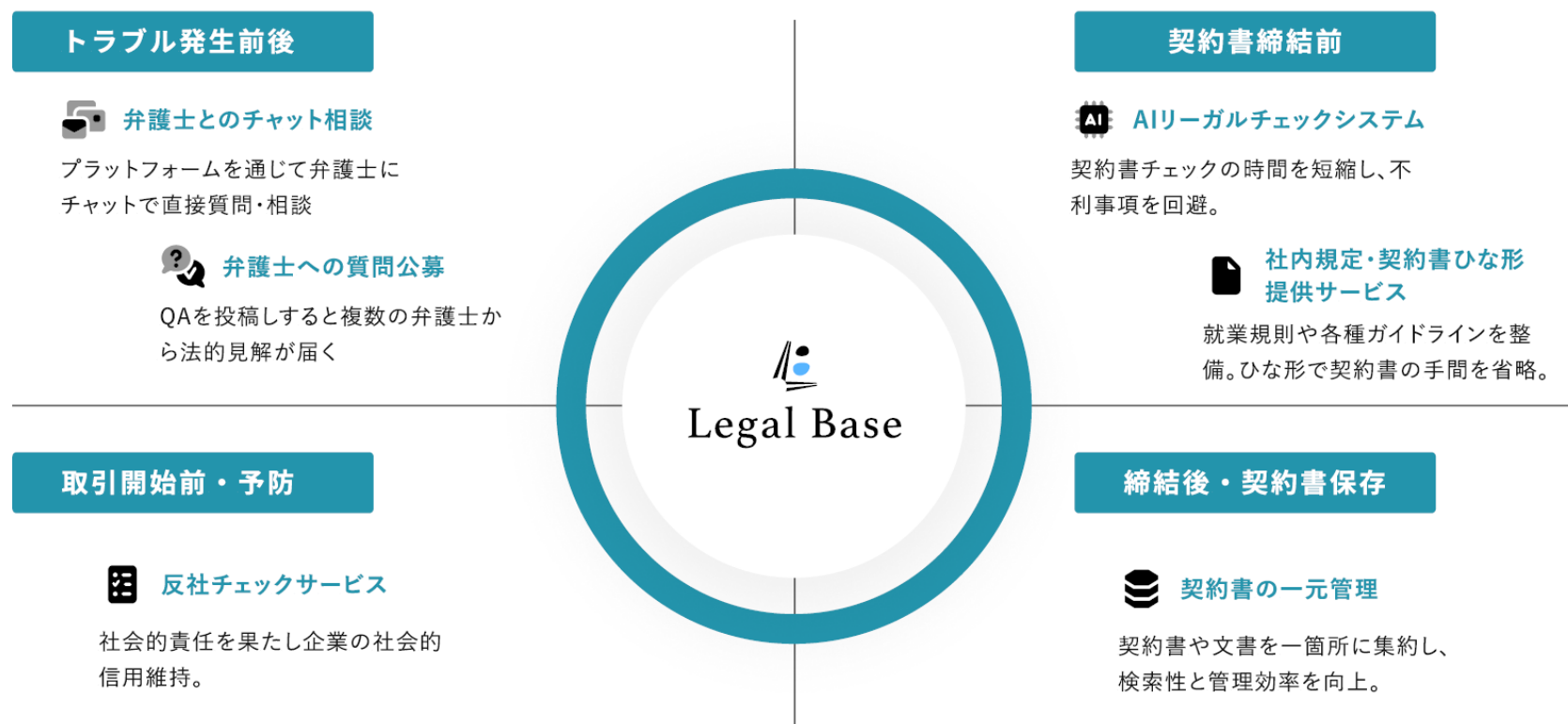


<売上及び構成比のポイント>

- FY24から徐々に拡大していた高単価商品の売上に対する比率は約19%程度
- FY26は高単価商品の売上は11%程度で想定するも、他のサービスや事業が継続して成長することで、FY25を上回る売上を見込む
- FY25において、高単価商品が売上成長に寄与という点ではプラスであったが、売上のボラティリティは高まっていたため、高単価商品の比率が下がったことは事業の安定性を向上させたという点では好材料
- 高単価商品を除くリーガルメディア既存サービスは、FY25、FY26も成長を継続、今後も成長を見込む

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1月よりリリース予定。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。



※リーガル領域以外のAIエージェントも開発中

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）

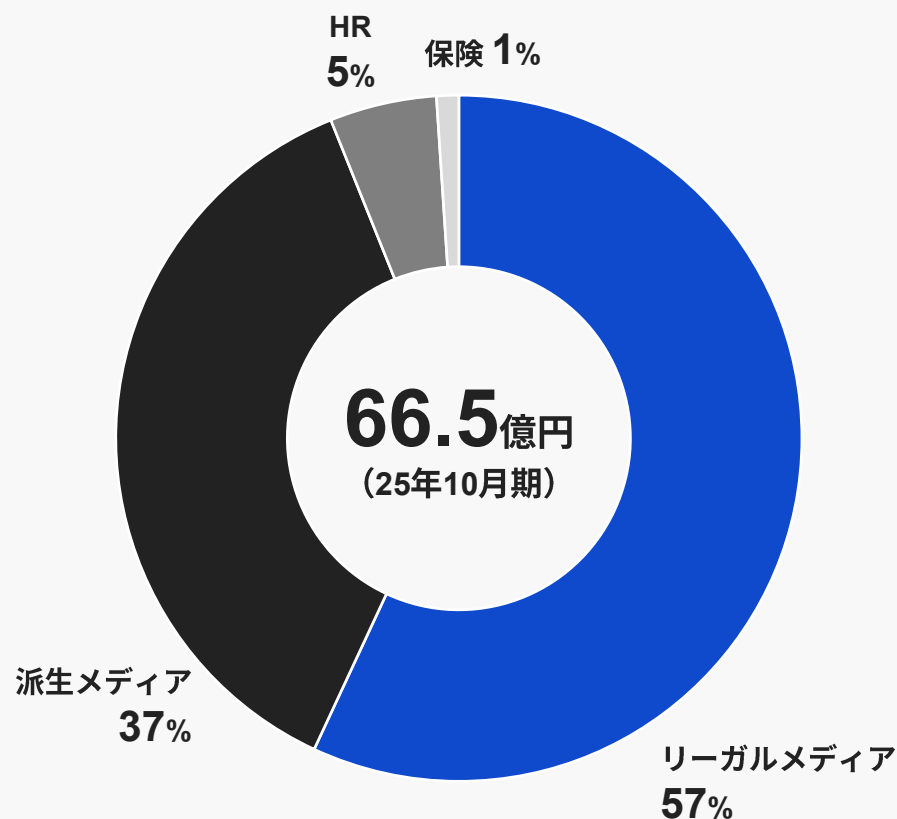


当社の主要事業であるメディア事業は、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例、労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディアを運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の3事業を展開しています。

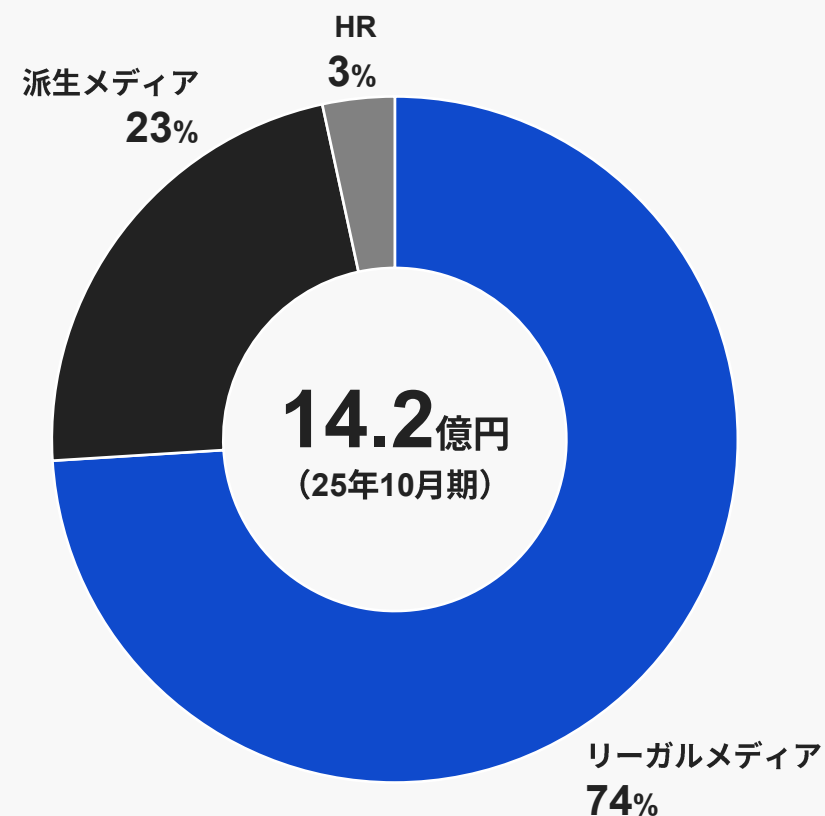
保険事業では、2025年7月1日より法人向けの新商品「bonobo」の販売を開始しました。

		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	 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  ベンナビ 労働問題  ベンナビ 債権回収  ベンナビ 交通事故  ベンナビ IT
	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  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

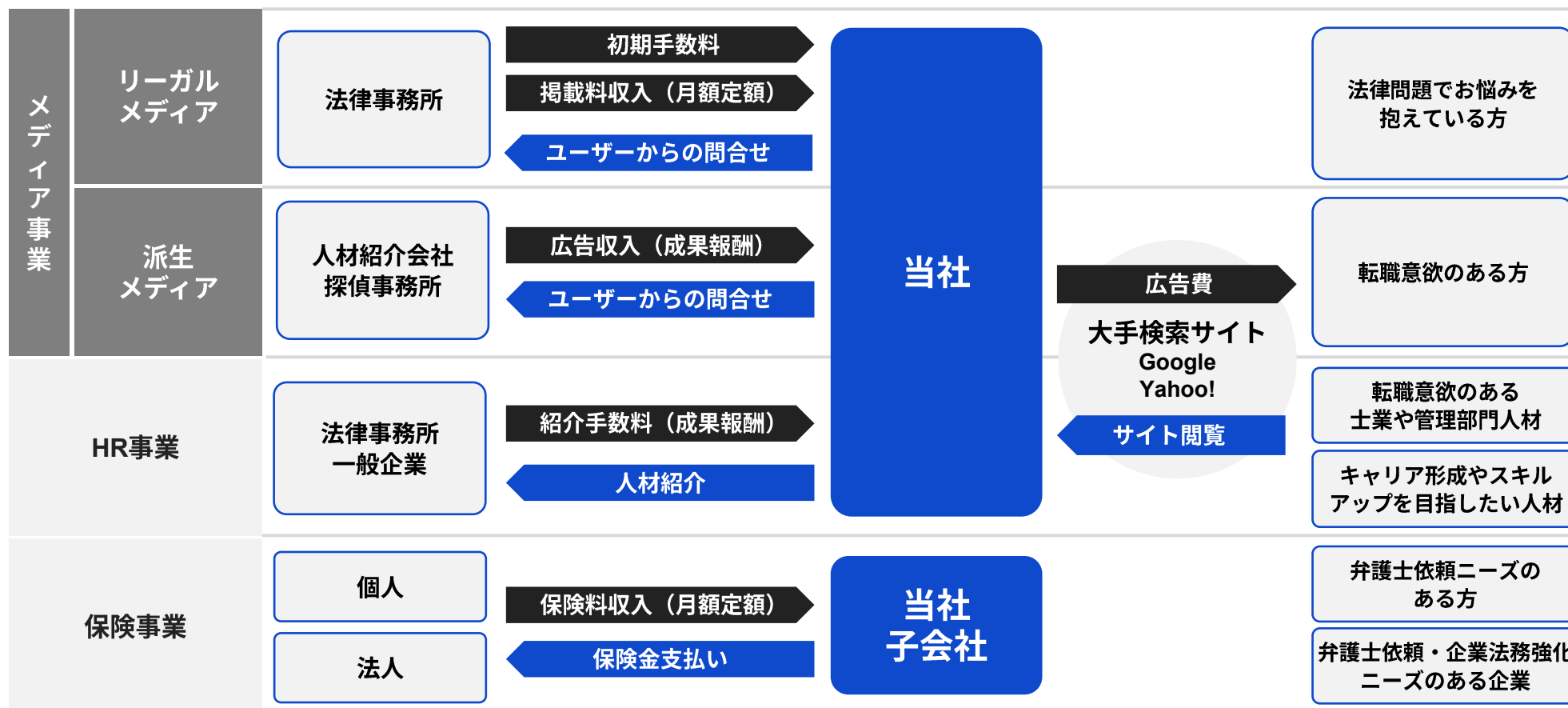
お金の流れ

事業分類

収益構造

顧客

ユーザー



決算概要



25年10月期 4Q (25年8月-25年10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や期末の一過性コストが発生したためQoQでは売上、利益ともに減少するも、他の事業やサービスが伸長したことでYoYでは着実に成長

(単位：百万円)	25年10月期4Q 実績	24年10月期 4Q		25年10月期 3Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,601	1,396	14.7%	1,702	▲6.0%
営業利益	240	207	15.9%	329	▲27.0%
営業利益率(%)	15.0	14.8	0.2pt	19.3	-4.3pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	208	165	26.3%	213	▲2.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	13.0	11.8	1.2pt	12.5	0.5pt
従業員数(名) ^{1,2}	127(7)	101 (6)	25.7%	125(6)	1.6%

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 4Q (25年8月-25年10月) 事業別サマリー



メディア事業が安定した業績を確保したことに加え、HRも再度黒字化を達成。
中計達成、FY25目標達成による従業員への還元を実施するも、YoYでは売上収益、営業利益ともに成長を確保

(百万円)	売上収益	YoY	営業利益	YoY	
FY2025 4Q業績	1,601	14.7%	240	15.9%	広告予算調整の影響があったものの、成長は継続、引き続き高水準を維持
メディア事業	1,487	12.3%	449	8.2%	メディア事業全体では売上、利益ともに成長を継続
リーガルメディア	878	13.5%	350	20.1%	広告予算調整の影響があったものの一定の売上、利益は確保し、YoYでの成長を継続
派生メディア	609	10.6%	99	▲19.9%	広告運用に苦戦していたものの、徐々に改善し、利益も回復傾向
HR事業	97	84.3%	21	34百万円増	黒字再達成。今期目標としていた通期での黒字化も達成
保険事業	17	▲9.2%	▲59	31百万円減	新商品の販売を開始 来期からの本格販売を計画
全社	—	—	▲172	4百万円減	社員への還元等を実施 YoYでは横ばいに抑える

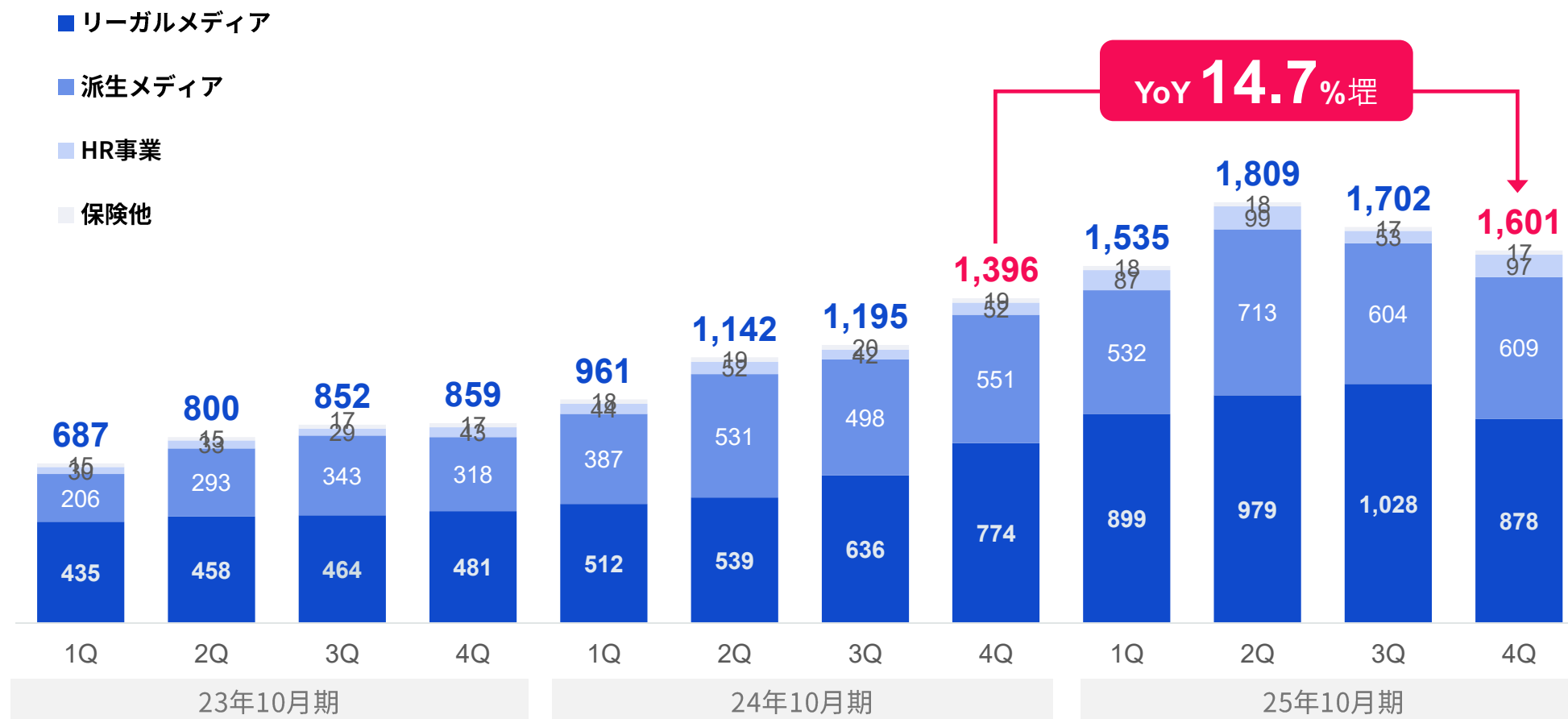
4Qは高単価商品の広告予算調整の影響を受けたものの、他のサービスや事業が伸長したことで3Q決算時に修正した業績予想を上回って着地。配当については株主還元方針の通り配当性向30%、期初予想を大きく上回る増配を予定。

通期予算達成率

(単位：百万円)	2025年10月期	2025年10月期 通期予算 (期初予算)	期初予算 実績比	2025年10月期 通期予算 (修正予算)	修正予算比
売上収益	6,647	6,326	105.1%	6,541	101.6%
営業利益	1,419	1,265	112.2%	1,378	103.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,024	830	123.4%	919	111.4%
1株あたり 配当金 (円)	42.20	33.90	124.5%	37.80	111.6%

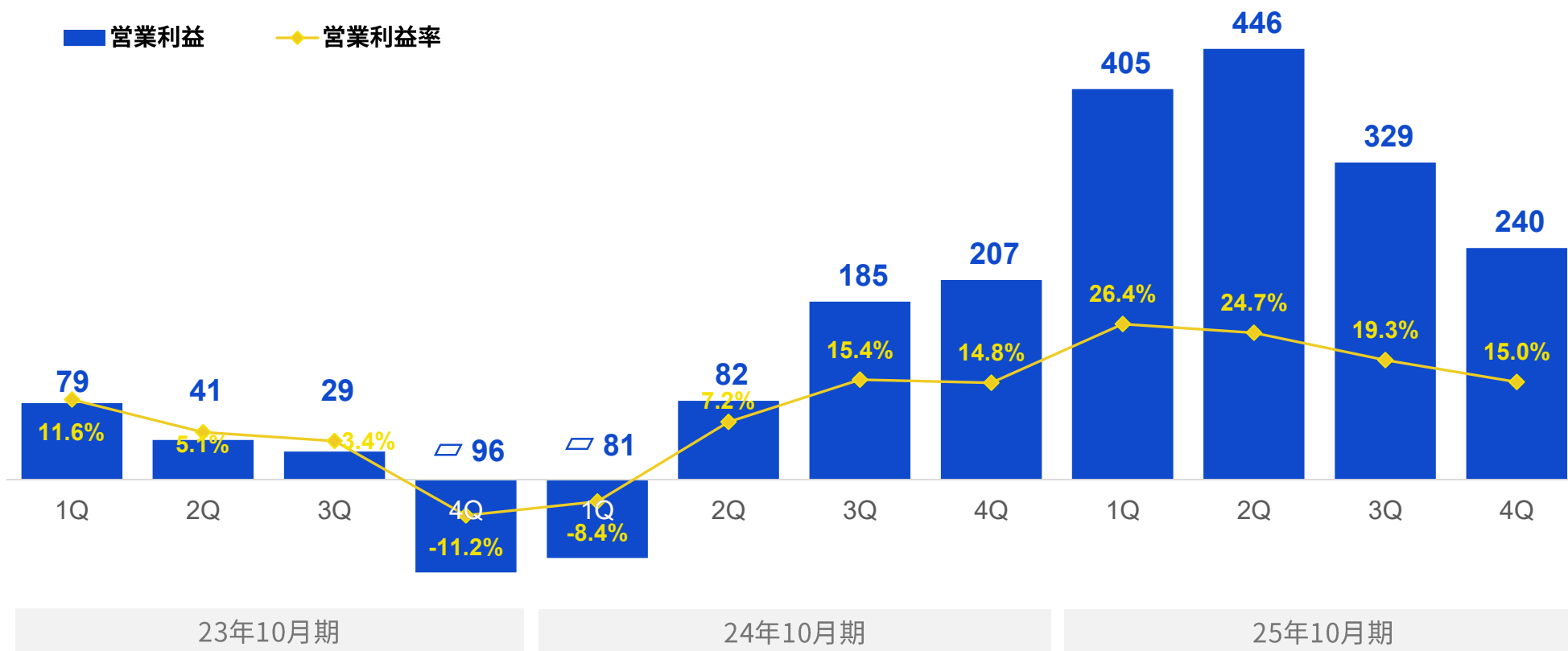
リーガルメディア高単価商品の広告予算調整の影響でリーガルメディアがQoQで減収となるも、派生メディアやHRについては順調に推移。YoYでも引き続き高水準の成長を維持。

事業別売上収益（単位：百万円）



リーガルメディア高単価商品の広告予算調整や社員への還元等の影響でQoQで減益となるも、利益創出期と位置付けるFY25は年間を通して安定的な利益を創出。YoYでは成長を維持。

営業利益（単位：百万円）

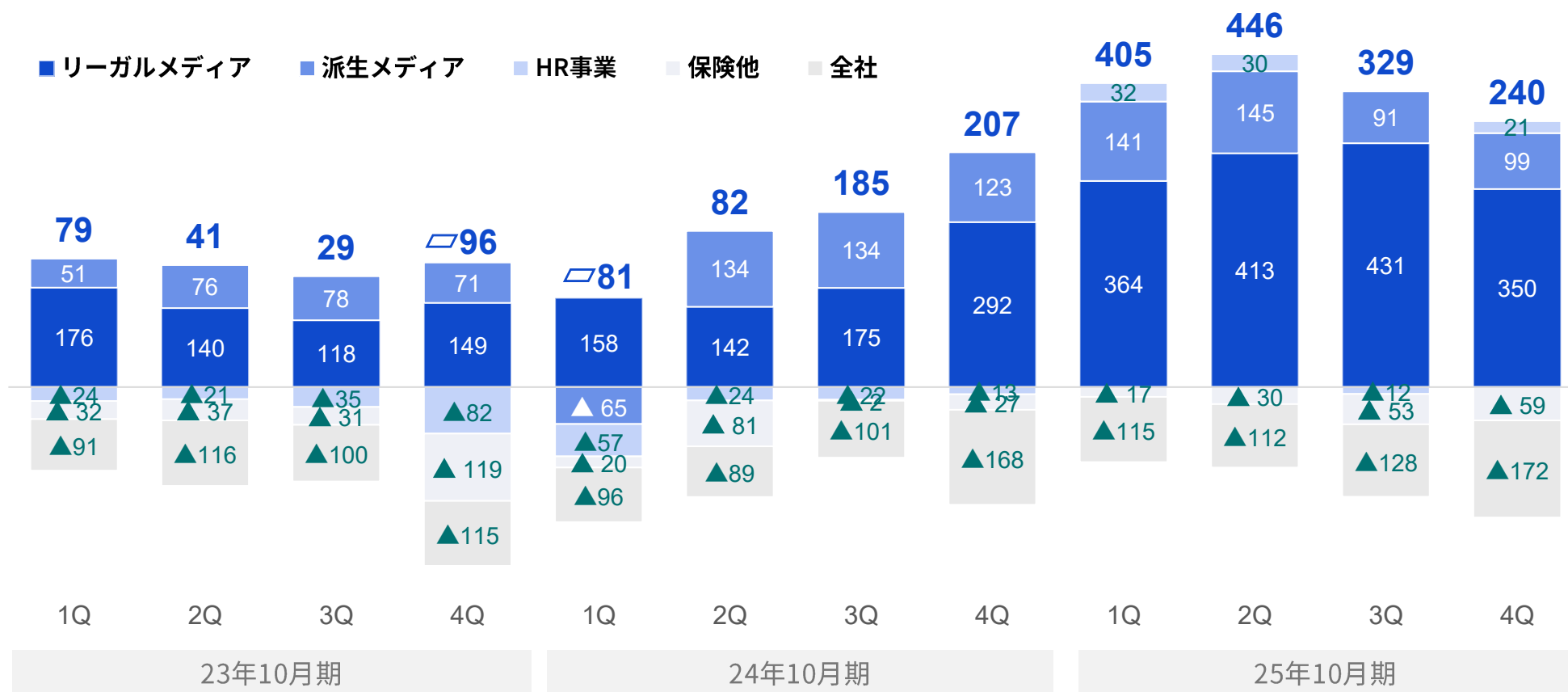


(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



3Qで広告運用に苦戦していた派生メディアが改善し、QoQで利益幅が拡大。また、HRについても再度黒字化を達成。保険事業は投資を行い赤字幅が拡大するも、一過性でありFY26は利益状況を見ながら判断。全社についても一過性の費用により赤字幅が拡大。

事業別営業利益（単位：百万円）

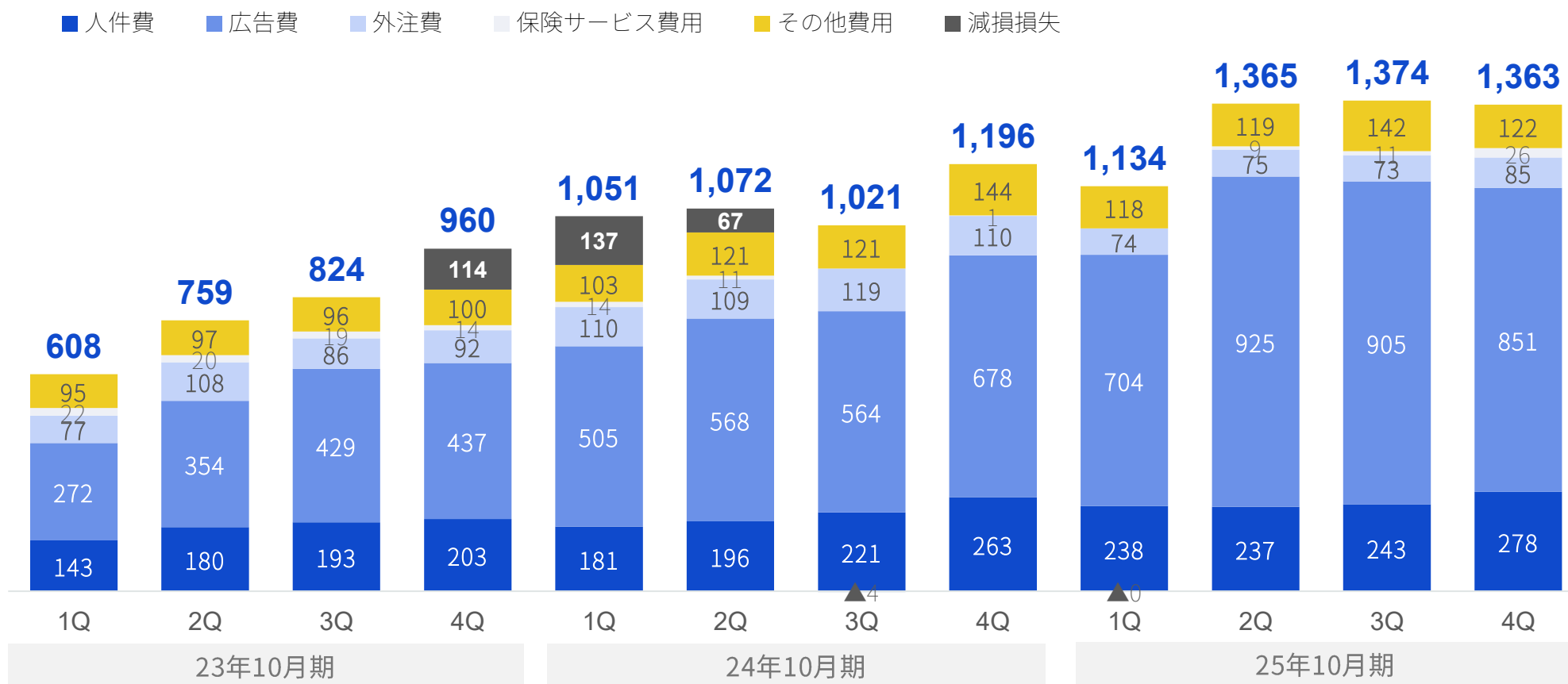


コスト構造(四半期推移)



社員への還元等で一過性の費用計上により人件費が増加。一方、広告費が減少したことで、コスト総額はQoQで微減。

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広告予算調整による影響があったものの、それ以外は概ね順調。

HRは4Qも黒字着地し、通期でも黒字を達成。保険事業については販売体制構築中であり、FY26での拡大を目指す。

メディア事業	リーガルメディア	<ul style="list-style-type: none"> 既存商品であるベンナビは引き続き堅調に推移、当社の収益基盤として業績を下支えする 高単価商品において広告予算調整の影響はあったものの他商品は順調で、全体としては好調を維持、来期も成長を見込む
	派生メディア	<ul style="list-style-type: none"> 広告運用が改善され主力の転職メディア「キャリアズム」の数字が改善。FY26以降も引き続き拡大を見込む 「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を引き続き検討
HR事業		<ul style="list-style-type: none"> 4Qも黒字着地となり通期での黒字化を達成。来期は更なる拡大を目指す。
保険事業		<ul style="list-style-type: none"> 新商品の販売体制構築中。まずは自社販売体制を確立させ、早期の黒字化（備金の影響を除く）を目指す

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。今期は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

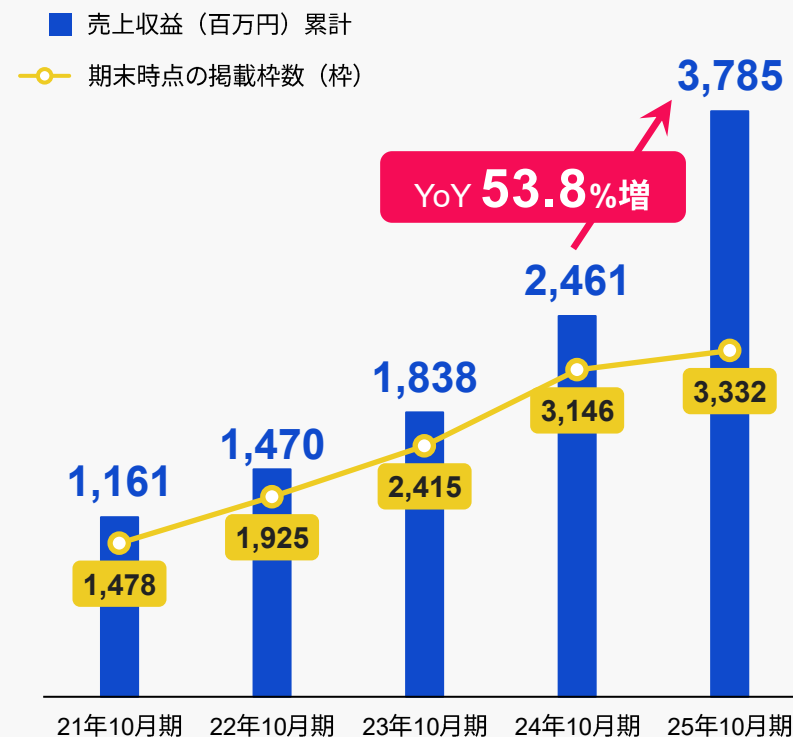
=

既存の掲載枠数

×

解約率

売上収益／掲載枠数推移¹

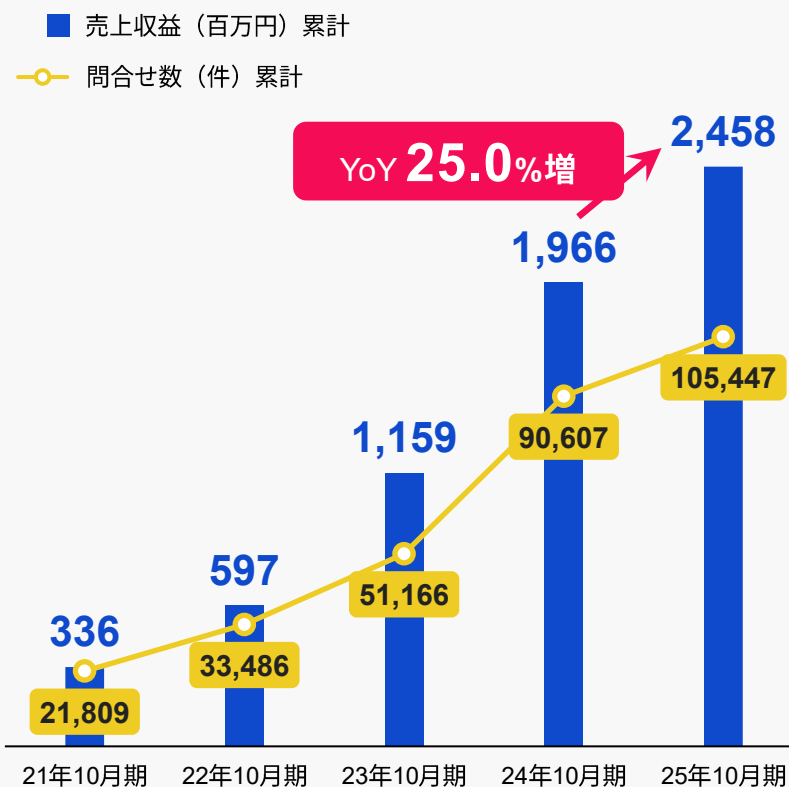


派生メディアは問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していることから急速に成長しております

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

×

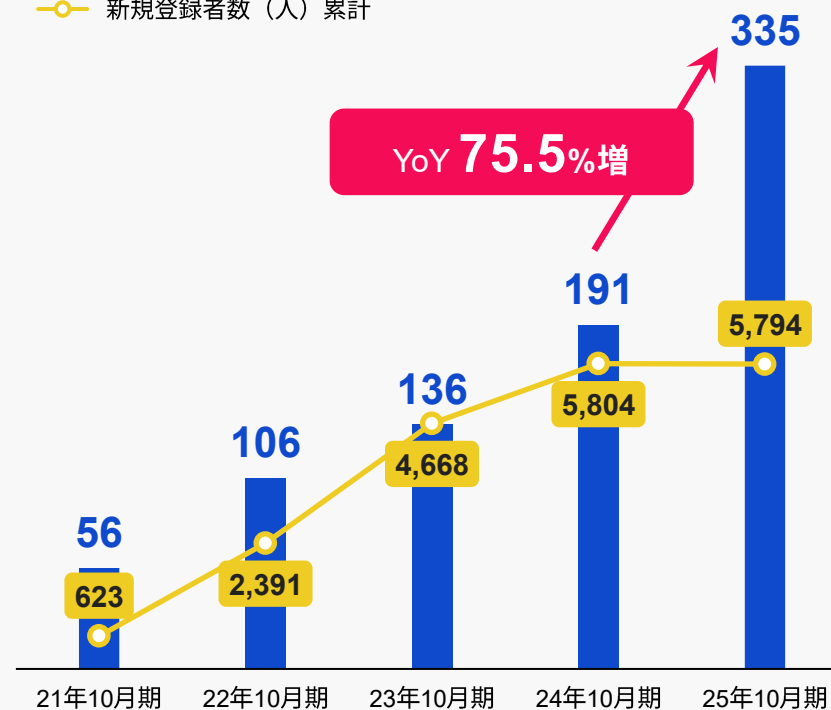
CVR

÷

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

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

=

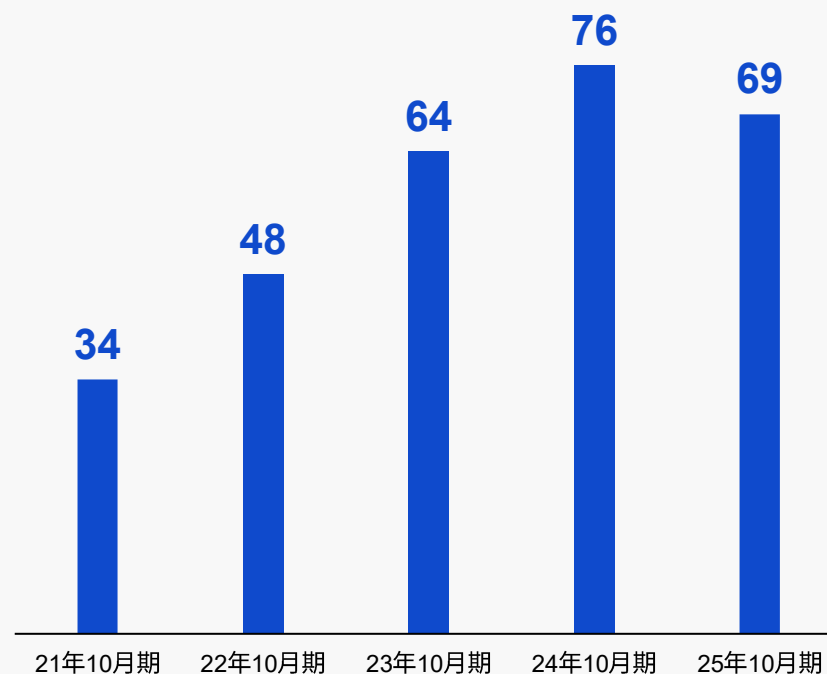
既存契約件数

×

解約率

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計



Appendix① PL/BS/CF

連結決算(PL)



	FY2025 4Q	FY2024 4Q		FY2025 3Q		FY2025	FY2024	
(単位：百万円)	(25/8-25/10)	(24/8-24/10)	YoY	(25/5-25/7)	QoQ	(24/11-25/10)	(23/11-24/10)	YoY
売上収益	1,601	1,396	14.7%	1,702	-6.0%	6,647	4,694	41.6%
売上原価	1,016	862	17.9%	1,064	-4.5%	4,023	2,954	36.2%
売上総利益	586	534	9.6%	639	-8.3%	2,625	1,740	50.8%
売上総利益率	36.6%	38.3%	-1.7pt	37.5%	-1.0pt	39.5%	37.1%	+2.4pt
販管費	347	335	3.8%	311	11.8%	1,214	1,182	2.7%
その他の収益／費用	2	8	-77.2%	0	255.6%	8	▲ 166	n/a
営業利益	240	207	15.9%	329	-27.0%	1,419	392	262.0%
営業利益率	15.0%	14.8%	+0.2pt	19.3%	-4.3pt	21.4%	8.4%	+13.0pt
金融収益／費用	1	▲ 2	n/a	▲ 1	n/a	▲ 4	▲ 10	n/a
税引前利益	241	205	17.5%	327	-26.5%	1,415	382	270.5%
税金費用	44	38	16.8%	126	-65.1%	464	191	143.7%
四半期利益	196	167	17.7%	201	-2.3%	951	191	396.9%
四半期利益率	12.3%	12.0%	+0.3pt	11.8%	+0.5pt	14.3%	4.1%	+10.2pt
非継続事業からの 四半期利益	—	▲ 8	n/a	—	n/a	40	▲ 63	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	208	165	26.3%	213	-2.0%	1,024	142	620.1%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	13.0%	11.8%	+1.2pt	12.5%	-0.5pt	15.4%	3.0%	+12.4pt

BS（貸借対照表）

	FY2025	FY2024	増減
(単位：百万円)	(25/10)	(24/10)	
流動資産	3,335	2,426	+909
現預金	2,466	1,596	+870
売掛金	820	785	+35
その他	48	44	+4
非流動資産	1,499	1,636	-137
有形固定資産	46	80	-33
使用権資産	61	204	-143
のれん	1,139	1,139	—
その他	253	213	+39
資産合計	4,833	4,062	+772
負債	1,693	1,765	-72
有利子負債	343	493	-149
リース負債	82	186	-104
その他	1,268	1,087	+181
資本合計	3,140	2,296	+844
負債及び資本合計	4,833	4,062	+772

CF（キャッシュフロー計算書）

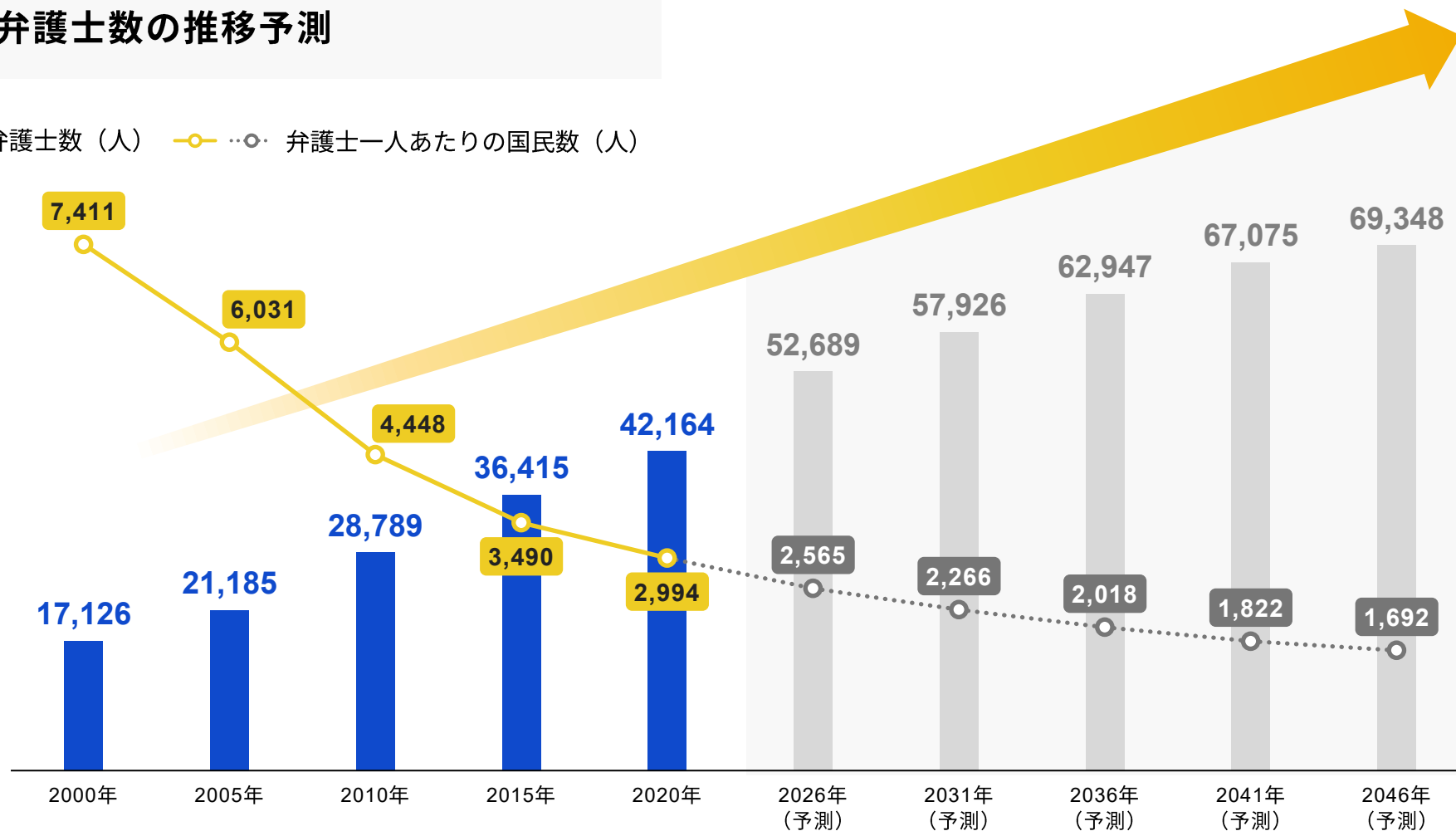
	FY2025	FY2024	増減
(単位：百万円)	(24/11-25/10)	(23/11-24/10)	
営業キャッシュフロー	1,339	730	+609
税引前利益	1,440	319	+1,121
減価償却費・減損損失	140	362	-222
法人所得税	▲ 291	▲ 49	-242
その他	50	98	-48
投資キャッシュフロー	▲ 50	▲ 11	-39
有形固定資産の取得	▲ 10	▲ 9	-0
無形資産の取得	▲ 14	—	-14
その他	▲ 26	▲ 1	-24
財務キャッシュフロー	▲ 420	▲ 349	-71
配当金の支払による支出	▲ 176	▲ 98	-78
借入金・社債の返済による支出	▲ 152	▲ 176	+24
その他	▲ 92	▲ 75	-17
現預金の増減額	870	371	+499
期末現預金残高	2,466	1,596	+870
FCF	1,289	719	+570

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

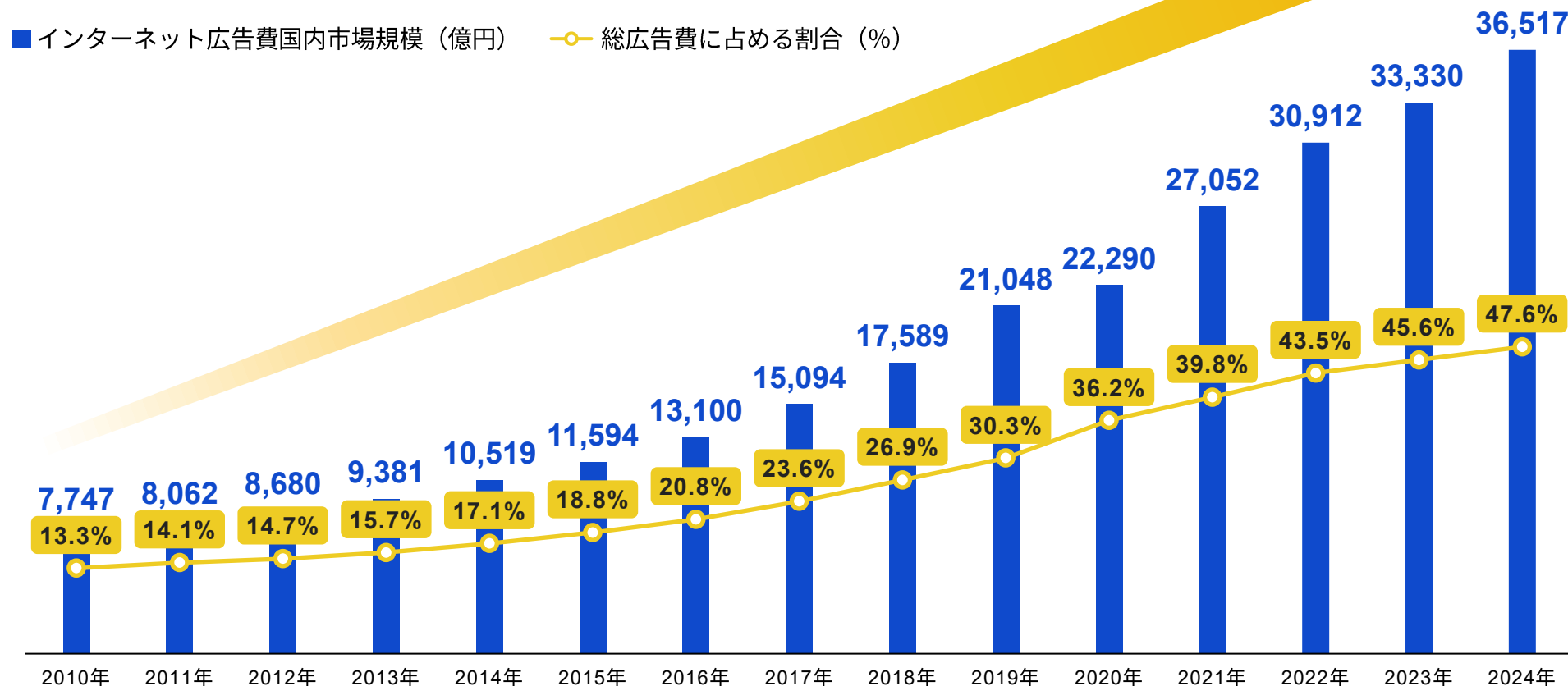
弁護士数の推移予測

■ 弁護士数（人） ● 弁護士一人あたりの国民数（人）



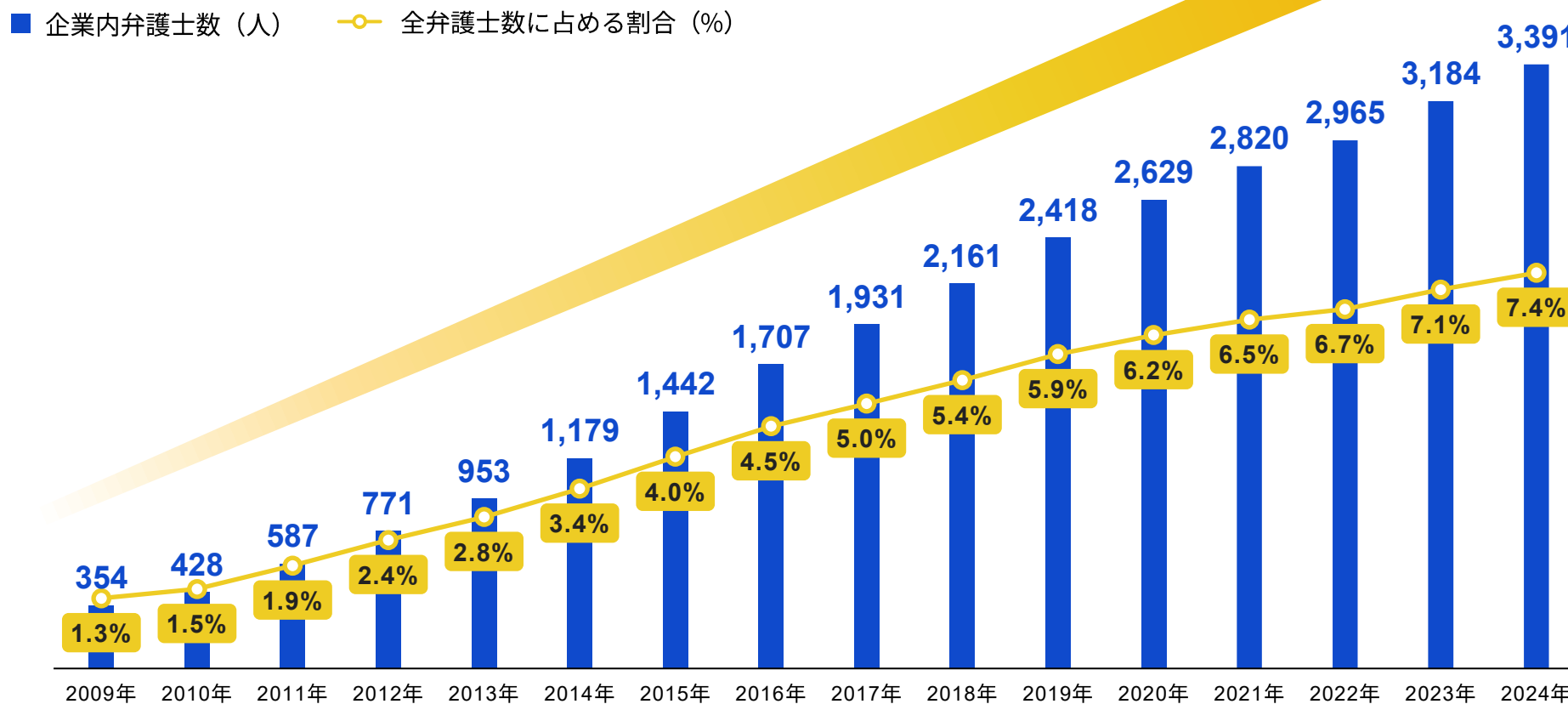
メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

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。

AiRo