



# アシロ

2026年10月期 (FY2026)

## 2Q決算説明資料

2026.6.12  
証券コード：7378 株式会社アシロ

## — 業績進捗は概ね計画内で着地、FY27 営業利益20億円の実現を射程に

高単価商品の利益創出に苦戦するも、第2四半期累計の売上収益は3,561百万円（前年同期比+6.5%）と増収し、ほぼ計画線で進捗。リーガルメディア事業の中核であるベンナビが安定的に推移し、HR事業の増収の積み上げで吸収。リーガルアライアンスは足元の利益率が改善しており、提携先及びチャネルの追加により下期の収益拡大を目指す。

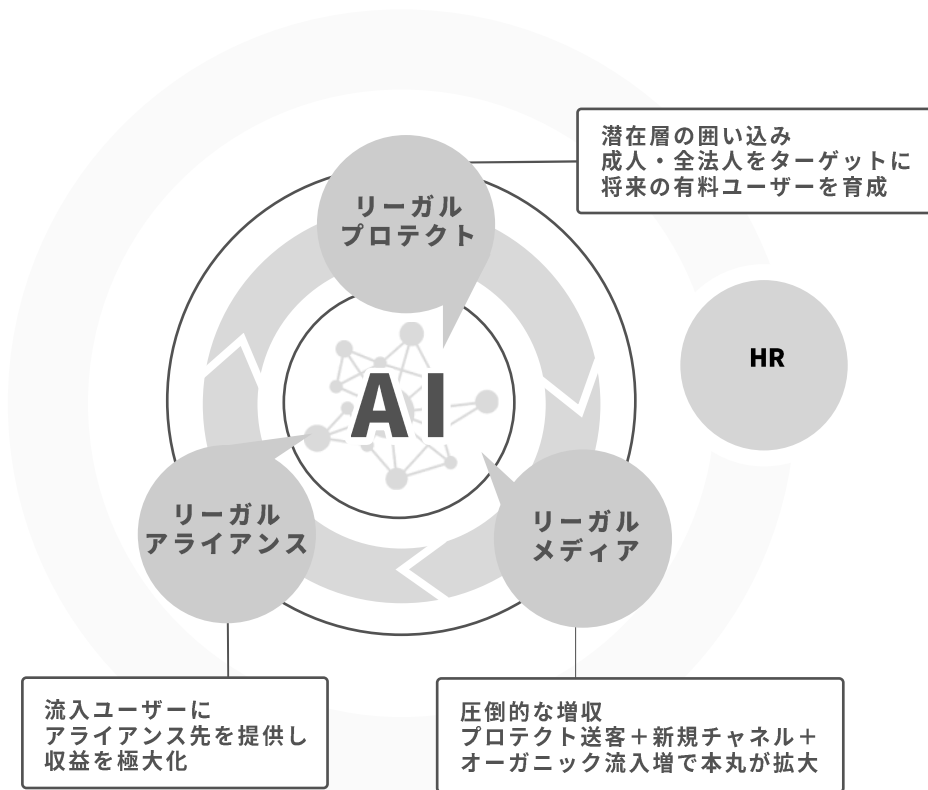
## — 積極的なアライアンスにより既存事業・新規事業とのシナジー最大化へ

リーガルプロテクト事業は、リリースのとおりイオン保険サービス及びGMOグローバルサイン・HD等との本格的な提携を開始。FY27上半期（2Q）までの黒字化に向けて、更なる外部事業者との業務提携等を推進。LegalBaseを含む新規サービスの貢献も合わせて、連結営業利益ベースでFY26は15億円、FY27は20億円前後を目指す。

## — 資本効率向上と株主還元充実の両立

当期より配当性向を30%から40%以上へ引き上げ、より積極的な株主還元を実施。年間配当予想65円/株（中間24円・期末41円）。加えて、2026年6月まで機動的な自己株式取得（取得枠500百万円）を進め、取得した自己株式は消却する方針。成長投資と株主還元の両立のもと、資本効率の向上と還元強化を図る。

**全体の成長戦略：AI駆動の「新たな循環システム」**  
AIをデータ基盤として活用し、全事業が連動して持続的な高成長を実現



2026年3月12日付「成長戦略と株主還元」の通り事業の再定義を行い、企業価値の向上に向けて事業成長を加速させる。

## 1 リーガルプロテクト

個人向けサービス ローンチ準備中	AI法務SaaS Legal Base	弁護士費用保険 bonobo <small>Trouble-free world</small>
---------------------	------------------------	--

今後の重点ポイント：提供サービスの追加・提携拡大でFY27 2Qまでに黒字化を目指す

## 2 リーガルメディア

弁護士ポータルサイト

今後の重点ポイント：新たな集客の柱となる施策・サービスを順次準備し、2026年7月にリリース予定

## 3 リーガルアライアンス

不動産売却の情報サイト いえぽーと	人探しのポータルサイト 人探しの窓口	転職情報サイト CAREER UP STAGE 等
----------------------	-----------------------	------------------------------

今後の重点ポイント：オーガニック流入は順調に回復、提携先の追加等で収益改善を図る

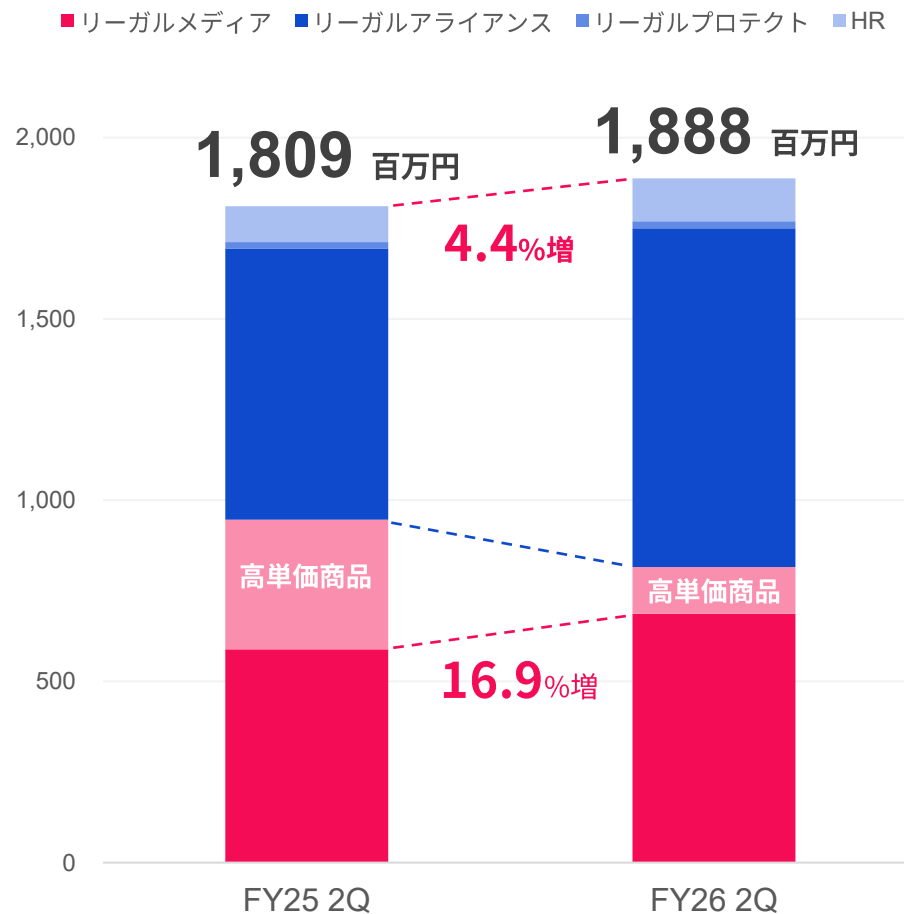
## 4 HR

人材紹介サービス

今後の重点ポイント：仕組化・決定率の改善が進んでおり、今後の事業の安定化を図る

リーガルメディアの高単価商品は減少したものの、その他の通常商品・リーガルアライアンス・HRが補完し、当2Qの売上収益は前年同期比+4.4%と増収。収益源の分散により業績の安定性が一段と向上。

## 売上収益事業別推移



### リーガルメディア事業

高単価商品は調整局面にあるものの、リーガルメディア（通常商品）が前年同期比16.9%増と堅調に成長し、事業の安定性が向上。高単価商品に依存しない収益体制の確立を進める。

### リーガルアライアンス事業

転職領域を中心に売上収益が大きく伸長し、全体の業績を牽引。リーガル分野全体のシナジーに引き続き注力

### リーガルプロテクト事業

2月より販売を開始したLegalBaseの拡販段階

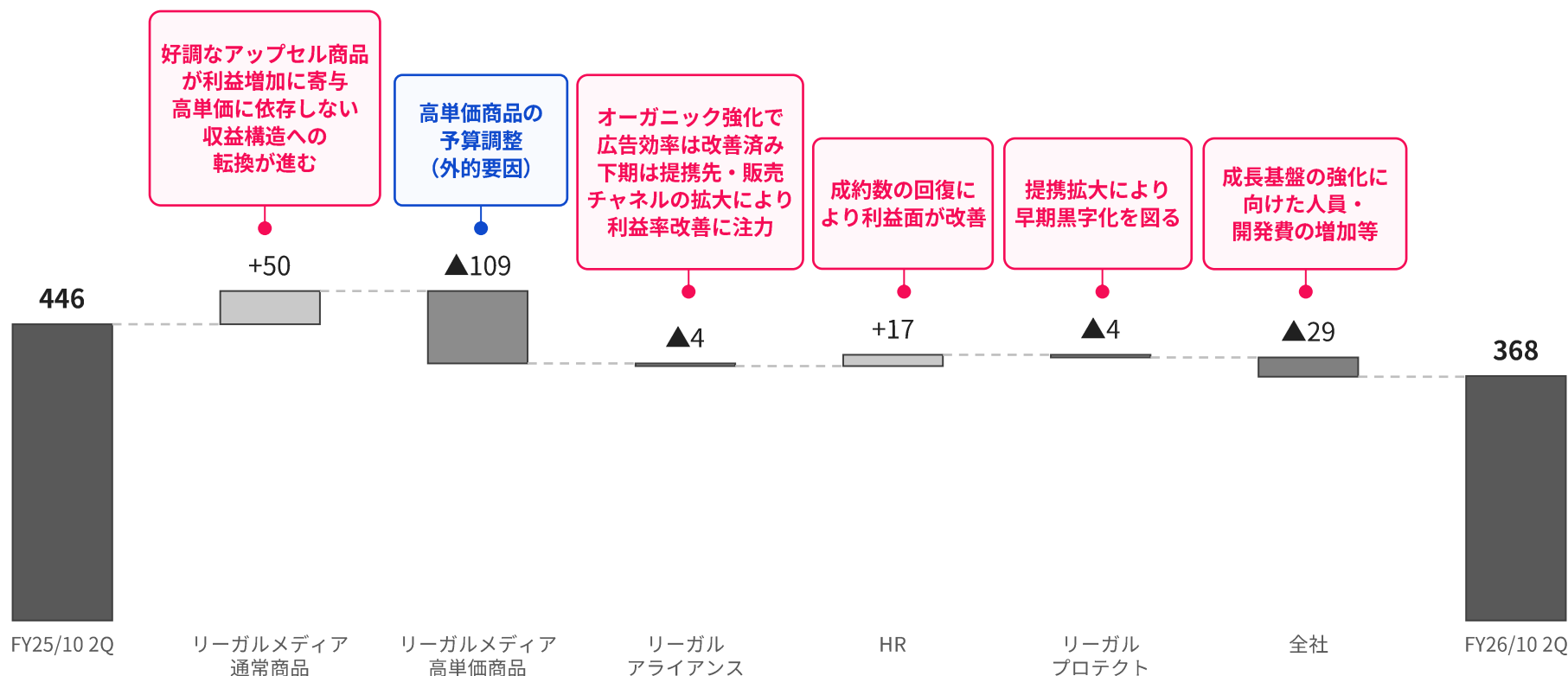
### HR事業

仕組化・決定率の改善が進み、今後の事業の安定化を図る。

リーガルメディア事業の通常商品及びHR事業が利益を下支え。  
 一部高単価商品の調整や、将来の成長に向けたLegalBase等の先行投資・広告投資により前年同期比は減益となったものの、いずれも一時的・戦略的な要因であり、下期に向けて利益率の改善に注力する。

## 営業損益事業別増減

(単位：百万円)



一部高単価商品の反落は一時的要因であり、これを除いた基調では当社の主力事業は二桁成長を継続しており、収益基盤は着実に拡大。

## 高単価商品除く売上収益（累計）のYoY対比（単位：％）



### 高単価商品（一部のボラティリティの高い商品）への依存度を下げ、安定収益基盤へ転換

- ・ 高単価商品が売上・営業利益に占める比率は低下傾向。突発的な大型案件に左右されにくい収益構造へ。
- ・ ベンナビの通常商品・アップセルの積み上げ、リーガルアライアンス・HRの成長が、高単価商品の反落を吸収。
- ・ FY27に向けては、高単価商品に依存しないオーガニックな利益成長を基軸とする。
- ・ 2026年7月に新たな施策をリリース予定。

※前年同期比は2026年10月期 中間期実績に基づく（リーガルメディアの「高単価商品を除く」は当該商品以外のリーガルメディア売上収益、2Q）。

※高単価商品込みの前年同期比（連結売上収益）は+6.5%

リーガルプロテクト事業ではLegalBaseをはじめとするAIを活用したユニークなサービスで、これまで取引のなかった大手事業会社からの大きな引き合いを獲得。

事業会社との取引がある企業であれば提携可能と判断し、FY27上半期までのリーガルプロテクト事業の黒字化を目指して提携拡大を推進し、顧客基盤の早期構築・成長スピードの向上を図る。

2026年6月：アライアンス本格化 >> 下期以降も継続拡大

2026/6/1開示

**イオン保険サービス**

対象商材：LegalBase

LegalBaseの拡販に向けた提携

2026/6/5開示

**GMOグローバルサイン・HD**

対象商材：LegalBase

LegalBaseの拡販に向けた提携

2026年6月～

**大手事業者A社**

対象商材：新規サービス

新規サービスの拡販に向けた提携

2026年6月～

**大手事業者B社**

対象商材：Legalbase

Legalbaseの拡販に向けた提携

## 今後の提携に関する方針・展望

多様な販売チャネル／顧客基盤を有する各分野の有力な事業者等との間で、LegalBaseや新規サービスの拡販に向けた業務提携／これらのサービスのOEM供給等を主な内容とする提携を予定しております。

※ 個別の連携先名・協定内容は、相手方の同意及び適時開示の状況を確認のうえ、確定後に開示します。本スライドは方向性を示すものであり、特定の取引・協定の成立を確約するものではありません。

リーガルアライアンス事業では、当社顧客を隣接市場へ送客して成果報酬で収益化。実績化した領域は自社で刈り取り、自社運営への切替えを検討。

FY26上半期はオーガニック成長に苦戦するものの、広告効率の改善が完了。FY26下半期は送客サービスを強化するべく提携先・販売チャネルを拡大させ、収益改善を図る。

## 送客先の隣接サービス市場（取引額ベースの経済圏）

<b>人材（転職・紹介・派遣）</b> <small>矢野経済研究所(2025/予測)</small>	約10.1兆円	<b>ネットトラブル（風評・逆SEO）</b> <small>MM総研(2022/予測)</small>	約140億円
<b>不動産（中古住宅流通）</b> <small>国交省（政策目標）</small>	約8兆円	<b>遺品整理（生前整理含む）</b> <small>自社推定</small>	約1,000億円
<b>金融（資金調達・ファクタリング）</b> <small>民間推計（取扱高・幅大）</small>	5.7～7.5兆円	<b>接骨院・柔道整復</b> <small>自社推定</small>	約5,000億円
<b>調査（探偵・興信所）</b> <small>経済センサス/推計</small>	860～1,200億円		

» 送客先の経済圏 合計 数十兆円規模（取引額ベース）

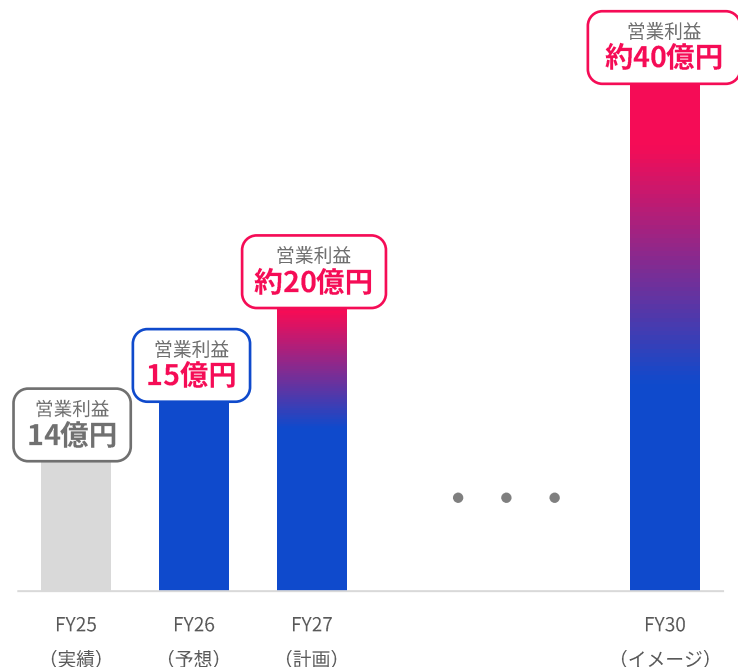


実績化した領域を自社サービスへ昇華させ売上収益・営業利益の向上を図る

2030年10月期の売上収益200億円、営業利益40億円を射程圏内と認識。  
既存事業におけるオーガニック成長と積極的なアライアンスによる新規SaaSサービスの拡販により収益基盤を強化し、2027年10月期の営業利益20億円を通過点とする高成長事業の創出を進める。

## 既存事業×新規事業による収益基盤の最大化

### 営業利益推移イメージ



### ■ 既存事業のオーガニック成長基盤の強化

リーガルメディア（ベンナビ、高単価商品）、リーガルアライアンス（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」等）、リーガルプロテクト（弁護士保険「bonobo」）、HRの既存領域における顧客基盤の強化・外部提携を通じた成長スピードの加速

- 安定成長の源泉・キャッシュ創出基盤であるベンナビにおいて、通常商品および通常商品のアップセルプランの販売を増やすことで、高単価商品の減少分を安定したフロー収入へ転換
- 事業会社、地方公共団体等の外部団体との連携を通じた認知・サービス提供機会の拡大



### ■ 新規事業とアライアンスによる成長基盤の構築

リーガルSaaSサービス「LegalBase」等の新規サービスの提供及び「LegalBase」拡販のための積極的なアライアンス強化

- ▶ イオン保険サービス株式会社との業務提携契約
- ▶ GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社との業務提携契約
- ▶ 複数の大手事業会社と協議中（確定次第、順次開示予定）
- AIによる代替が困難なリーガルSaaSサービスを次の収益の柱とすることで、事業環境の変化に強い収益基盤を構築

# 業績水準別 市場評価感応度（参考）



SECTION 00 | マネジメントメッセージ

FY27の営業利益が約20億円の水準に近づくとつれ、現状のPER水準でも時価総額は拡大余地。さらに同業並みの評価（PER 同業中央値約15倍/同業平均値約16倍）への回復を考慮すると、市場評価の改善余地があると認識。

FY27営業利益 (当期利益 概算)	PER 10倍	PER 12倍	PER 14倍	PER 16倍
約18億円 (当期利益 約11.7億)	117億円	140億円	164億円	187億円
約20億円 (約13.0億)	130億円	<b>156億円</b>	<b>182億円</b>	208億円
約21億円 (約13.7億)	137億円	<b>164億円</b>	<b>191億円</b>	218億円
約22億円 (約14.3億)	143億円	172億円	200億円	229億円

現在（参考）：時価総額 約121億円 / 予想PER 約12.3倍（FY26当期利益9.8億円ベース） / 配当利回り 約4.0%・配当性向 約46.9% / 自己資本比率 63.0%（2026/5/22終値ベース）

※ 当期利益はFY26実績の当期利益率（営業利益比約65%）による概算。本表は一定の利益水準とPERを仮定した場合の時価総額の感応度を示すものであり、当社株式の将来の価格を示唆又は保証するものではありません。株価・PER・時価総額は2026年5月22日終値ベースです。

# 株主還元強化 — 当期利益ベースの総還元性向 約98%



SECTION 00 | マネジメントメッセージ

配当（年間65円/株）と機動的な自己株式取得（500百万円）により、FY2026の親会社帰属当期利益に対する総還元性向は約98%。

## 総還元性向

# 約98%

(100%弱)

FY2026 親会社帰属当期利益（予想）980百万円 に対して

当期利益 980百万円



## 自己株式の利活用の方針

▶ 取得した自己株式は消却する方針



※ 総還元性向=(年間配当総額+自己株式取得額)÷親会社の所有者に帰属する当期利益 (FY2026予想)。配当性向を従来30%→40%以上へ引上げ。自己株式取得は取得枠500百万円ベース。

# 株価とバリュエーション 他社比較（参考）



当社の予想PER約12.3倍は同業中央値（≒15倍）を下回り、かつ高採算（営業利益率21.4%）・高配当（利回り4.0%）。今後の利益成長の確度の認知強化に向けたアナウンスメントに注力。

会社	予想決算期	売上 (億円)	営業利益 (億円)	営業 利益率	予想当期 利益 (億円)	予想 EPS (円)	株価 (円)	時価総額 (億円)	予想 PER (倍)	配当 利回り
<b>当社</b>	<b>FY26/10</b>	<b>70.0</b>	<b>15.0</b>	<b>21.4%</b>	<b>9.8</b>	<b>133</b>	<b>1,636</b>	<b>121</b>	<b>12.3</b>	<b>4.0%</b>
同業A	FY27/3	81.7	18.0	22.0%	10.8	43.6	931	233	21.4	6.0%
同業B	FY27/3	205.0	30.0	14.6%	20.0	87.5	2,548	583	29.1	—
同業C	FY26/8	110.0	4.5	4.1%	3.6	15.9	267	64	16.8	—
同業D	FY26/9	297.0	30.0	10.1%	19.0	14.1	196	251	13.9	2.1%
同業E	FY27/3	335.0	64.3	19.2%	43.9	44.1	402	399	9.1	3.4%
同業F	FY27/3	390.0	54.0	13.8%	33.1	252.3	2,412	316	9.6	0.5%

※同業他社名は匿名表記。出典：各社の最新決算短信における通期会社予想。当社＝2026年10月期会社予想。決算期は各社混在。

※株価：当社＝2026/5/22終値1,636円。同業各社は2026/5/22終値。

※予想PER＝株価÷予想EPS。同業中央値PER≒15倍（レンジ約9～29倍・平均約17倍）。配当利回りの一部は会社方針（配当性向）に基づく概算。

# 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, multi-colored brushstroke that curves across the page from the bottom left towards the top right. The colors transition from red and orange on the left, through pink and purple, to blue on the right. The stroke has a textured, layered appearance.

# 企業概要

# 事業内容（事業分類）



2026年10月期第2四半期より、事業領域の再整理に伴い報告セグメントの名称及び区分を一部変更しております。リーガルメディア事業では、法律問題に関する特化型メディアを運営し、主に法律事務所向けに集客支援サービスを提供しております。リーガルプロテクト事業では、法人向け弁護士費用保険「bonobo」及び中小企業向けリーガルテックサービス「LegalBase」を展開しております。リーガルアライアンス事業では、リーガルメディアに関連する周辺ニーズに対応したメディア及びパートナー連携サービスを展開しております。HR事業では、弁護士・士業・管理部門人材を中心とした人材紹介サービスを提供しております。

	事業内容	主要顧客	主要サービス
<b>リーガルメディア事業</b> 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	
<b>リーガルアライアンス事業</b> (旧：派生メディア事業) 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	
<b>リーガルプロテクト事業</b> (旧：保険事業) 2022年開始	少額短期保険 弁護士費用保険の販売 中小企業向け法務SaaSの販売	法人	
<b>HR事業</b> 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	

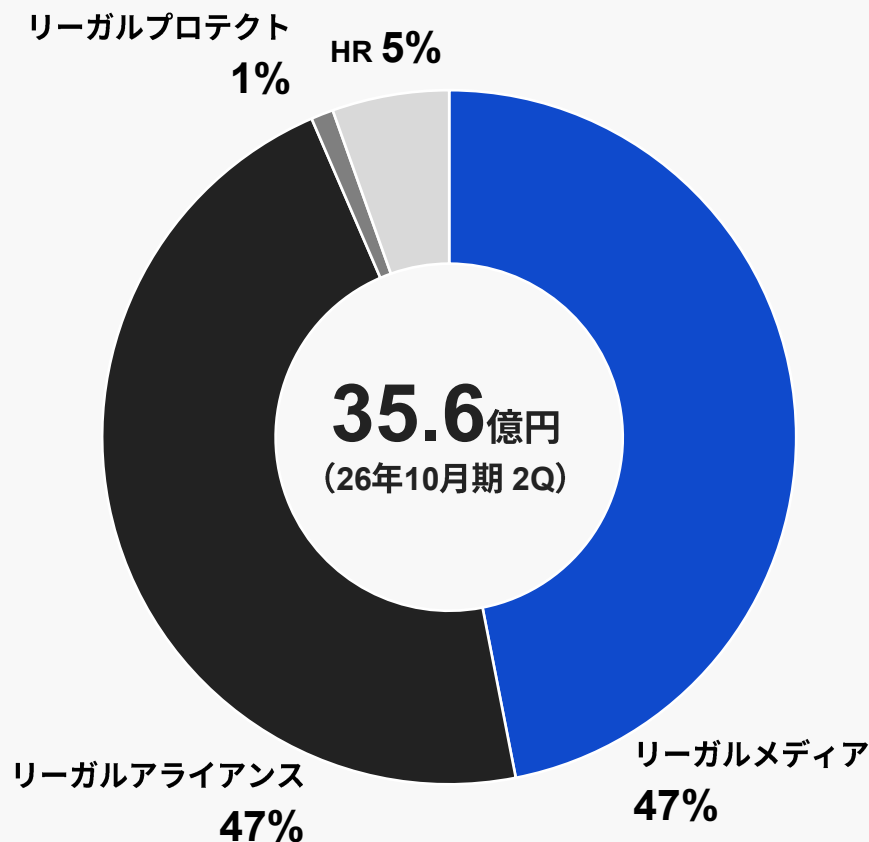
当社は、月額定額収入を中心とするストック型事業として、リーガルメディア事業及びリーガルプロテクト事業を展開しております。また、成果報酬を中心とするフロー型事業として、リーガルアライアンス事業及びHR事業を展開しております。安定収益基盤であるリーガルメディア事業を軸に、リーガルプロテクト事業及びリーガルアライアンス事業との連携を強化し、リーガル領域における事業拡張を進めてまいります。

サービスの流れ
お金の流れ

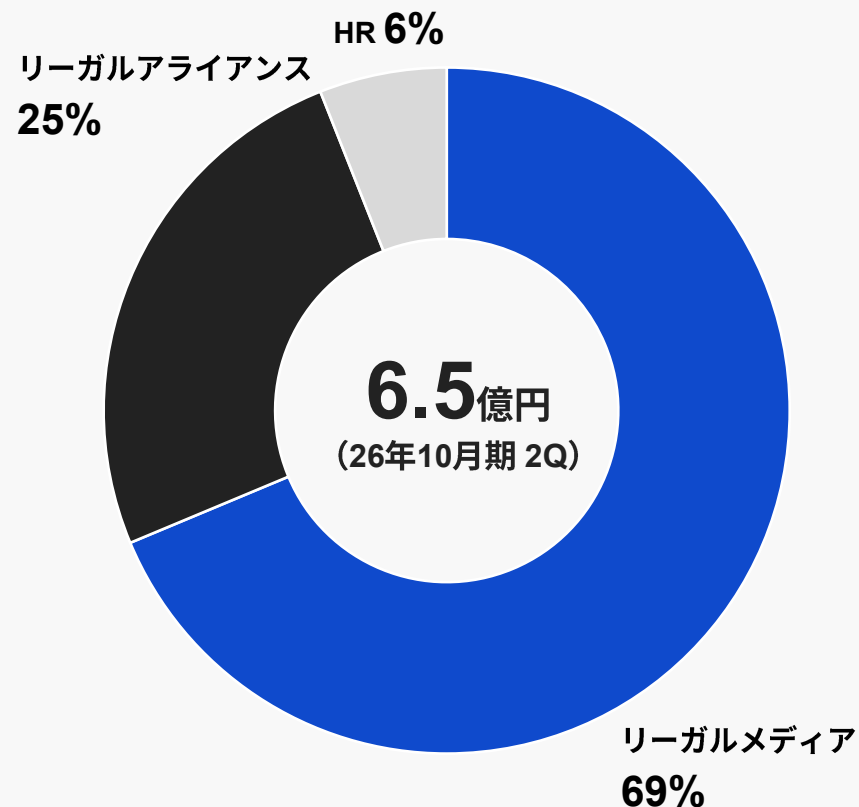


売上収益構成比では、リーガルメディア事業及びリーガルアライアンス事業が引き続き大部分を占めています。リーガルプロテクト事業は、bonobo及びLegalBaseの拡販フェーズであり、現時点では先行投資段階にあります。

## 売上収益構成比



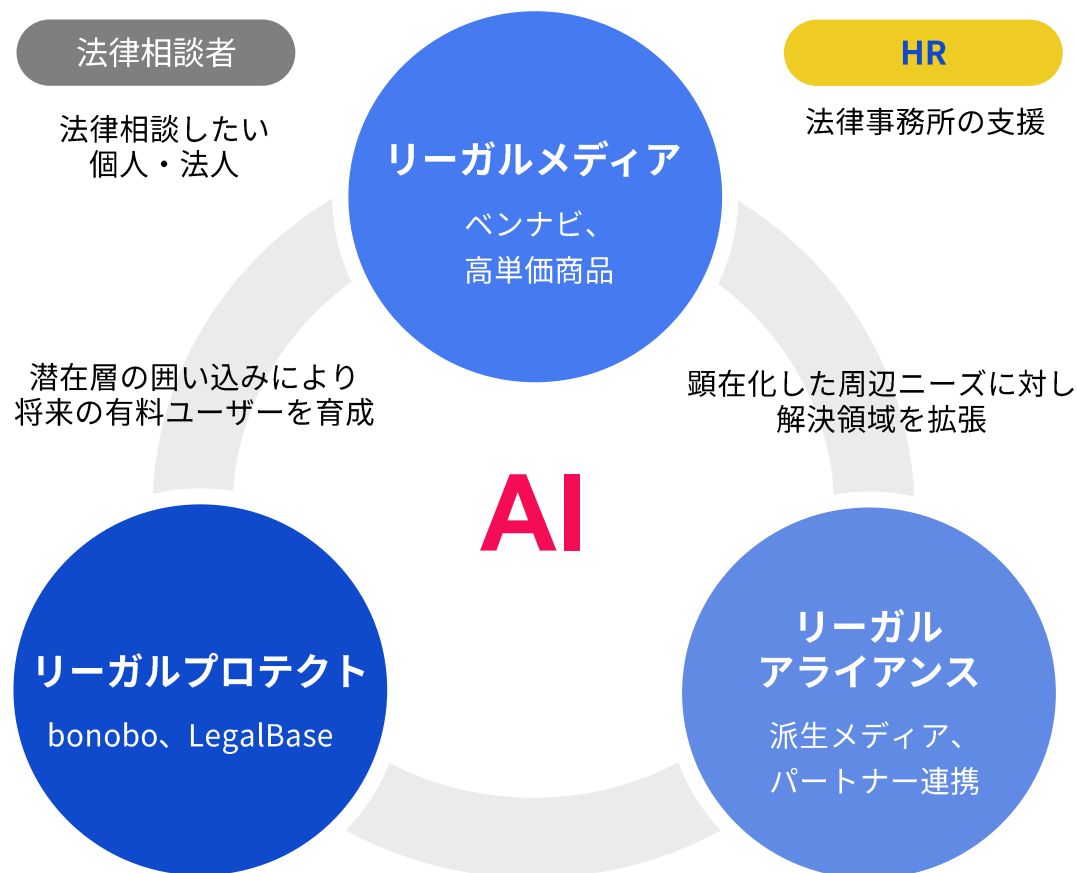
## 営業利益構成比<sup>注</sup>



注：営業利益がマイナスであるリーガルプロテクト事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

リーガルメディアで蓄積した顧客接点、法律領域の知見、マーケティングデータ、専門家ネットワークを活用し、リーガルプロテクト及びリーガルアライアンスへ展開することで、リーガル領域における事業間シナジーを創出。AI・プロダクト活用を通じ、顧客接点の拡大、サービス利用の継続化、周辺ニーズへの対応力強化を進めてまいります。

## リーガル×AIによる「新たな循環システム」



# 決算概要



# 26年10月期 2Q (26年2月-26年4月) 決算サマリー



2026年10月期第2四半期会計期間は、リーガルメディア事業の通常商品が堅調に推移し、リーガルアライアンス事業が売上成長を牽引したことにより、売上収益は前年同期比で増収となりました。

一方、営業利益は、一部高単価商品の売上構成比低下、広告費の増加、LegalBaseを含む新規事業への先行投資等により、前年同期比で減益となりました。

なお、通期業績予想に対しては、売上収益は概ね計画線で進捗しており、下期においては利益率改善及び新規事業の立ち上がり注力してまいります。

(単位：百万円)	26年10月期2Q 実績	25年10月期 2Q		26年10月期 1Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,888	1,809	+4.4%	1,672	+12.9%
営業利益	368	446	▲17.6%	284	+29.7%
営業利益率(%)	19.5	24.7	▲5.2pt	17.0	+2.5pt
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	245	334	▲26.6%	183	+33.9%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益率(%)	13.0	18.5	▲5.5pt	11.0	+2.0pt

# 26年10月期 2Q (26年2月-26年4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。

	2025年10月期2Q		2026年10月期2Q		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	
(単位：百万円)							
連結合計	1,809	446	1,888	368	+80	▲78	リーガルアライアンス事業の伸長により前年同期を上回る
リーガルメディア事業	945	399	815	340	▲130	▲59	一部高単価商品の広告運用調整の影響を受けたものの、通常商品が堅調に推移し安定的な利益を確保
リーガルアライアンス事業	748	159	935	155	+188	▲4	転職領域を中心に売上収益が拡大したものの、広告費の増加により利益率は低下
リーガルプロテクト事業	18	▲30	19	▲34	+1	▲4	bonobo及びLegalBaseの拡販・開発体制構築に注力しており、先行投資段階が継続
HR事業	99	30	119	48	+19	+17	前年同期比で4月入社の社員が増加した事で、1Qでの早期離職による影響のマイナス分を解消し、増収増益。
全社・その他	—	▲112	—	▲141	—	▲29	規模拡大に伴い引き続き全社コストが増加

※FY26/10 2Qより、旧派生メディア事業は「リーガルアライアンス事業」、旧保険事業は「リーガルプロテクト事業」にセグメント名を変更。

# 売上収益(事業別 四半期推移)

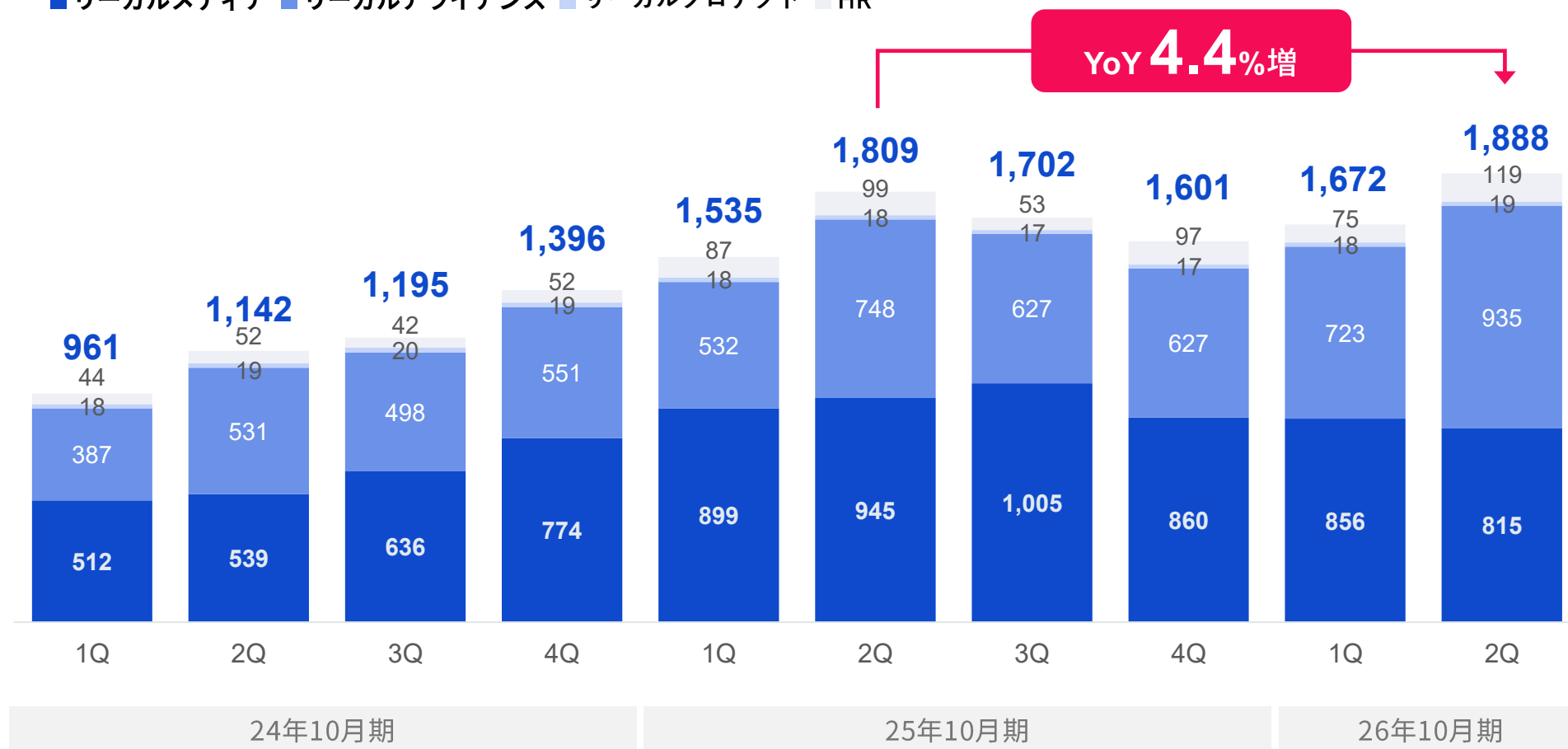


SECTION 02 | 決算概要

リーガルメディア事業において、一部高単価商品の調整の影響を受けたものの、リーガルメディア通常商品及びリーガルアライアンス事業の成長により、前年同期比で増収

## 事業別売上収益 (単位：百万円)

■リーガルメディア ■リーガルアライアンス ■リーガルプロテクト ■HR



前年同期比では一部高単価商品の売上構成比低下や広告費の増加、新規事業への先行投資等により減益。一方、前四半期比では、リーガルアライアンス事業及びHR事業の改善により増益



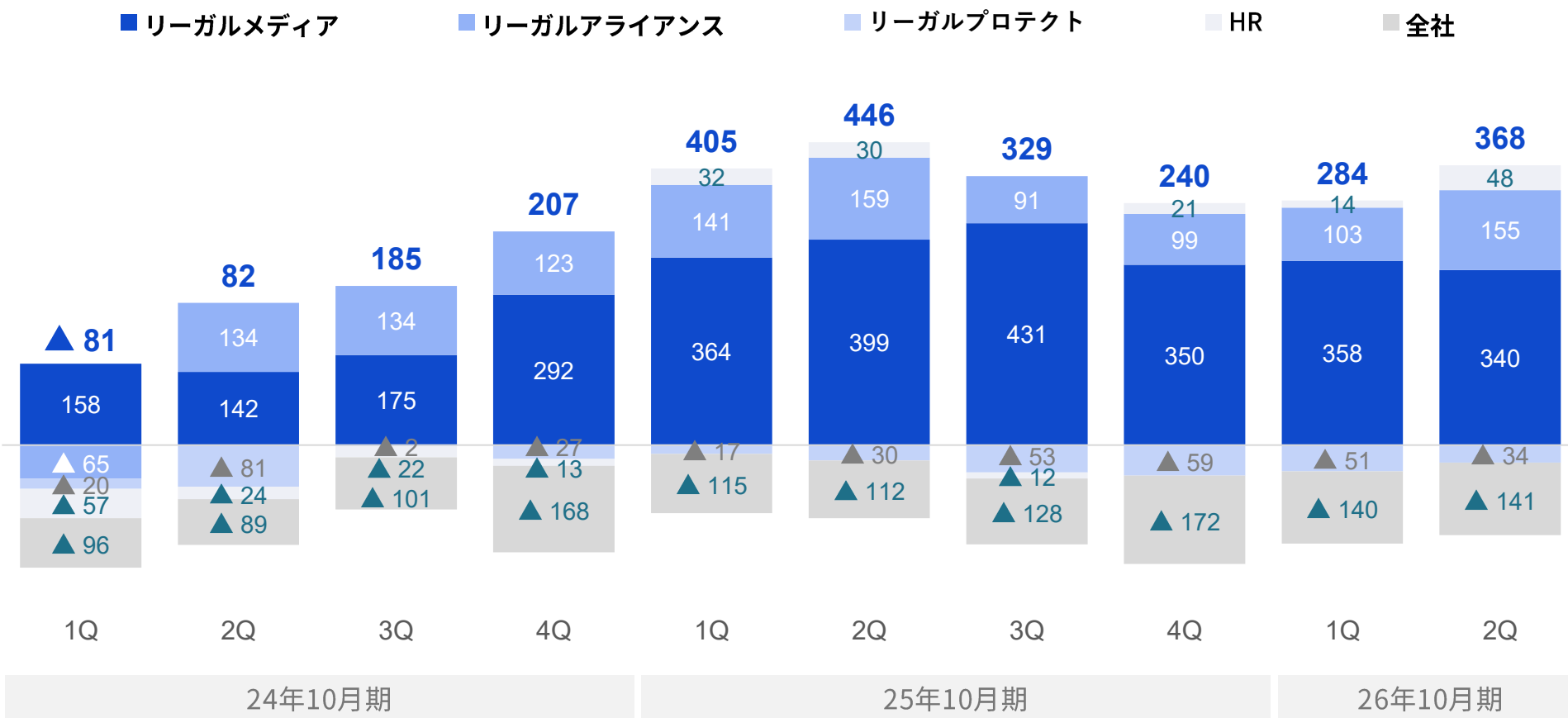
# (参考) 事業別営業利益(四半期推移)



SECTION 02 | 決算概要

リーガルメディア事業は一部高単価商品の影響を受けつつも、通常商品を中心に安定的な利益を確保。リーガルアライアンス事業は売上拡大が継続する一方、広告費の増加により利益率改善が課題

## 事業別営業利益 (単位：百万円)



# コスト構造(四半期推移)

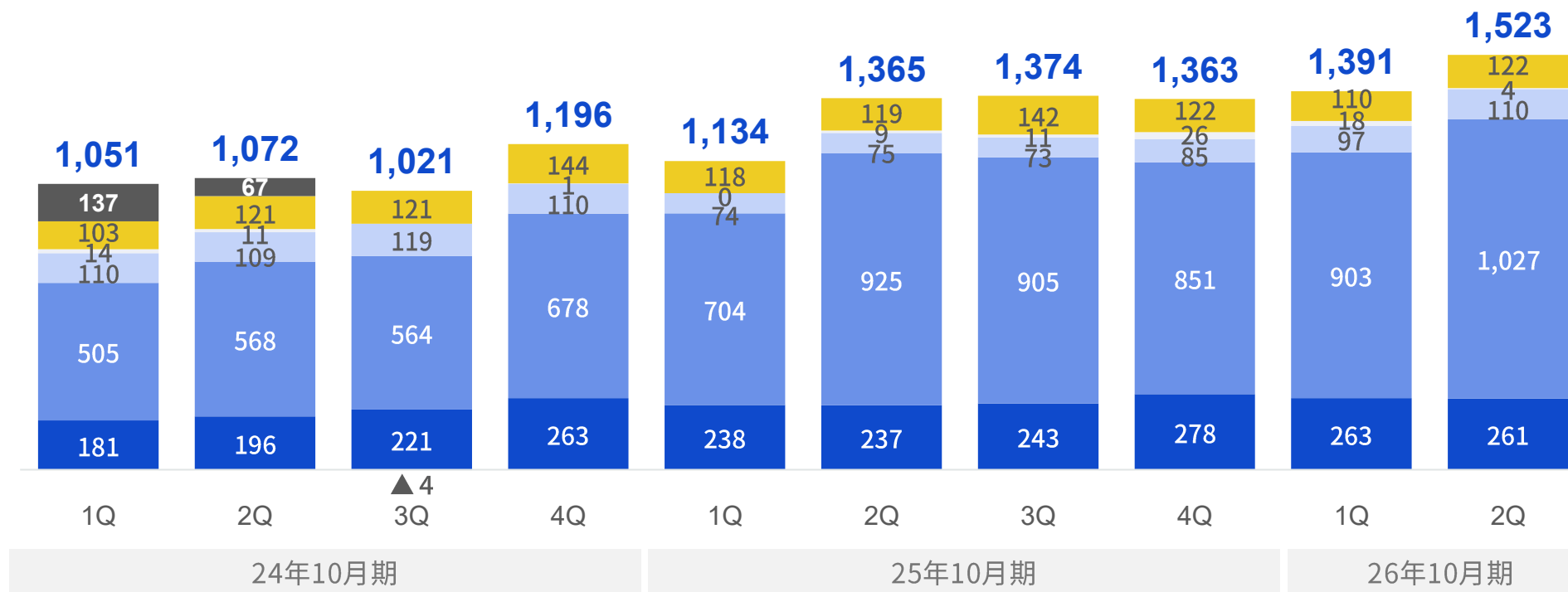


SECTION 02 | 決算概要

広告費はリーガルアライアンス事業の売上拡大に伴う広告投資の増加に加え、一部領域におけるCPC上昇の影響を受け、高水準で推移。今後はROASを重視した広告運用の精緻化により、売上成長と利益率改善の両立を図る

## コスト構造<sup>1</sup> (単位：百万円)

■ 人件費 ■ 広告費 ■ 外注費 ■ 保険サービス費用 ■ その他費用 ■ 減損損失



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

2026年10月期第2四半期累計期間における通期業績予想に対する進捗率は、売上収益は概ね計画線で推移。営業利益については広告費の増加及び新規事業への先行投資の影響により、売上収益に比べて進捗率は低い水準となっているものの、下期におけるリーガルメディアの収益基盤強化、広告効率改善及び新規事業の立ち上がりにより、通期業績予想の達成を目指す

## 通期予算進捗率

(単位：百万円)	2026年10月期 2Q累計	2026年10月期 通期予算	対通期予算 進捗率
売上収益	3,561	7,000	50.9%
営業利益	651	1,500	43.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	429	980	43.8%

# (参考) 上場後の売上成長率の推移



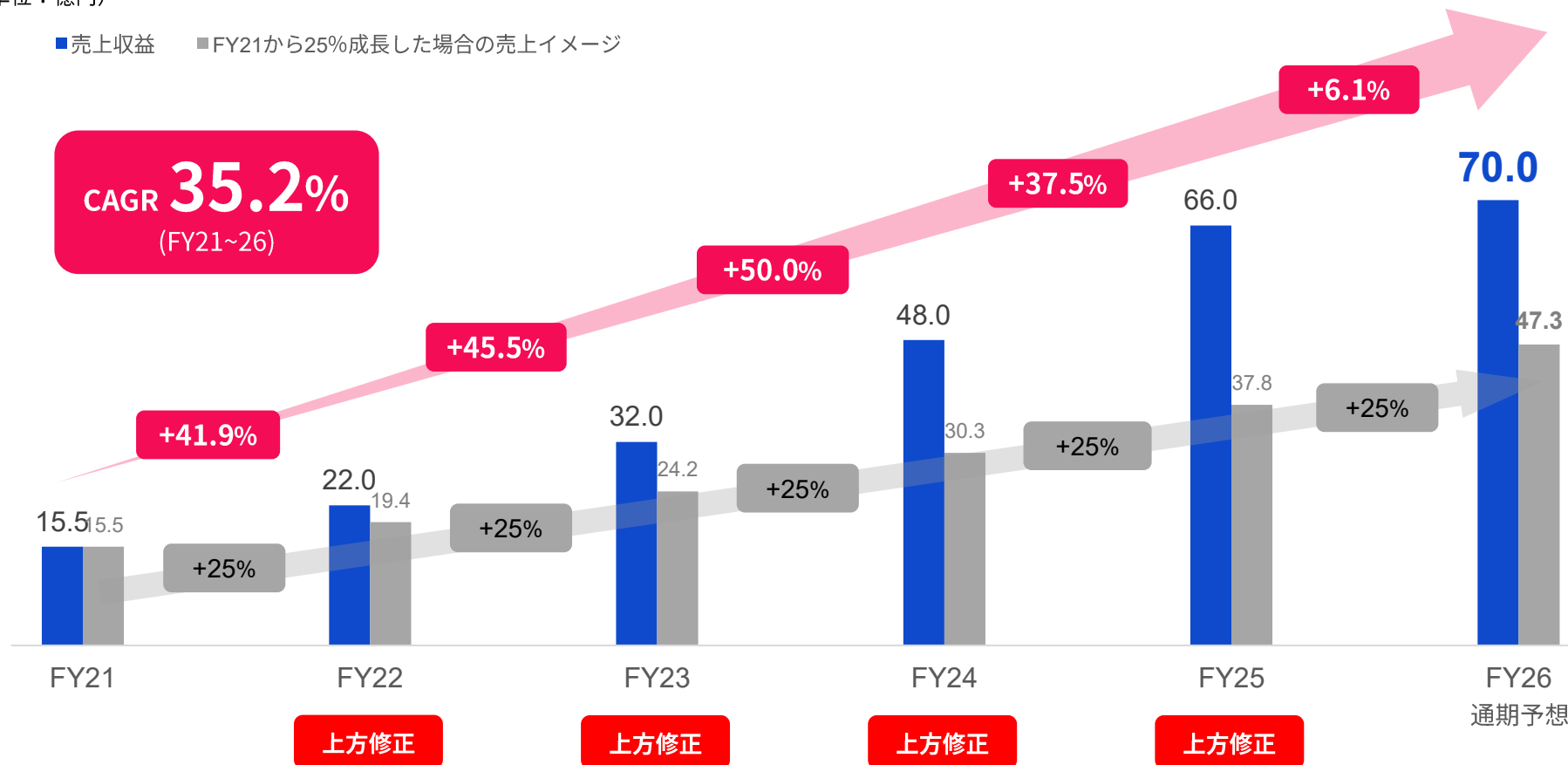
SECTION 02 | 決算概要

FY2026は、来期以降の再成長に向けた事業基盤整備の期間と位置付けて。リーガル領域を中心とした事業ポートフォリオの再整理、AI・プロダクト投資、収益基盤の安定化を通じ、FY2027以降の成長再加速を目指す

## 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)

■ 売上収益 ■ FY21から25%成長した場合の売上イメージ



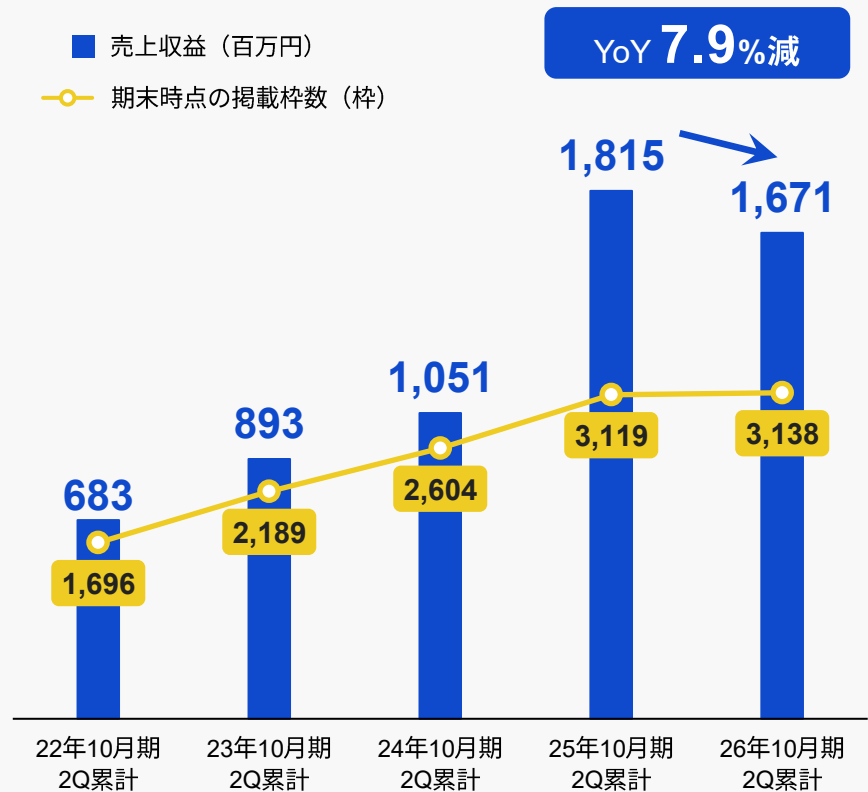
事業ハイライト

リーガルメディア事業は、掲載枠数及び掲載単価を主要KPIとする月額定額型のビジネスモデルです。一部高単価商品の広告運用調整の影響を受けているものの、通常商品は堅調に推移しており、安定的な収益基盤の構築を進めています。

## 収益モデル



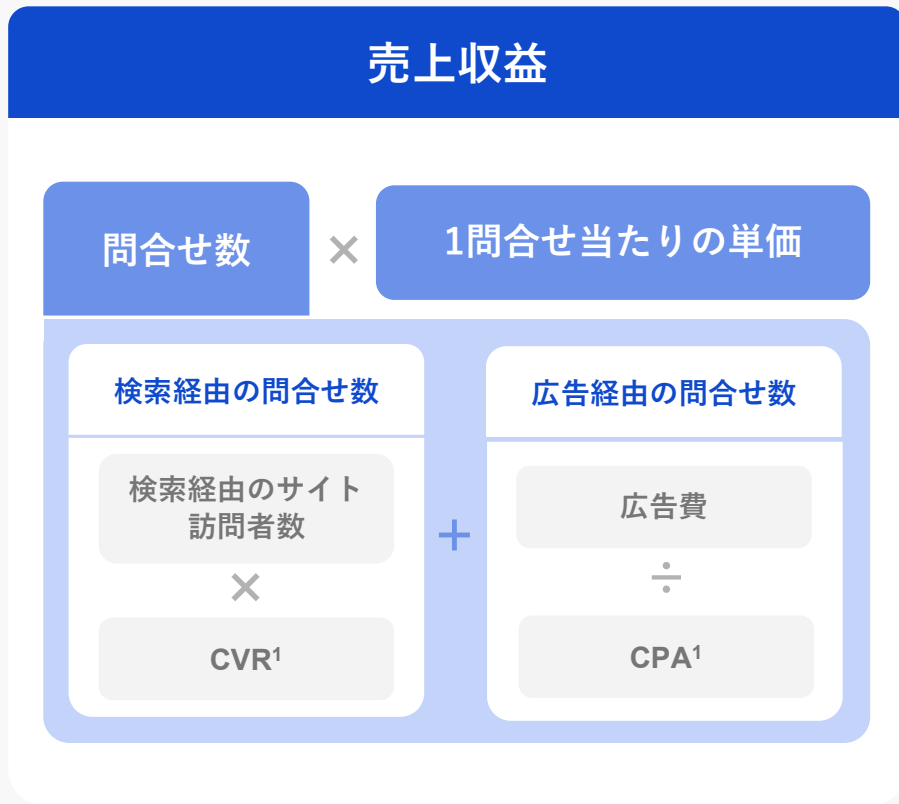
## 売上収益／掲載枠数推移<sup>1</sup>



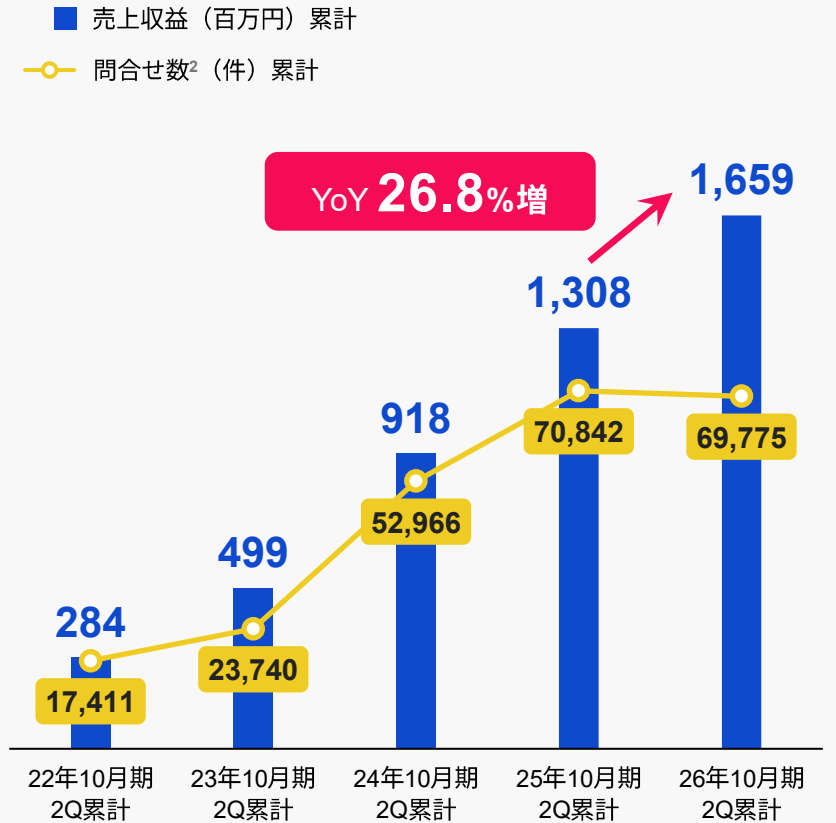
注：1 掲載枠数とは、ペナナビ有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受け付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません。

リーガルアライアンス事業は、問い合わせ数及び送客単価を主要KPIとする成果報酬型のビジネスモデルです。転職領域を中心に売上収益が拡大している一方、広告費の増加により利益率改善が課題となっております。今後はCVR改善、送客単価の向上、ROASを重視した広告運用により収益性の改善を進めてまいります。

## 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 Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

2 リーガルアライアンス事業全体の合計問合せ数です

リーガルプロテクト事業では、法人向け弁護士費用保険「bonobo」に加え、2026年2月より中小企業向けリーガルテックサービス「LegalBase」の提供を開始しました。bonoboについては保有契約件数及び収入保険料、LegalBaseについては有料契約社数及び月額課金収入を主要KPIとして、販売体制の構築及び拡販に取り組んでおります。

## 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<sup>※</sup>

※

解約契約件数

=

既存契約件数

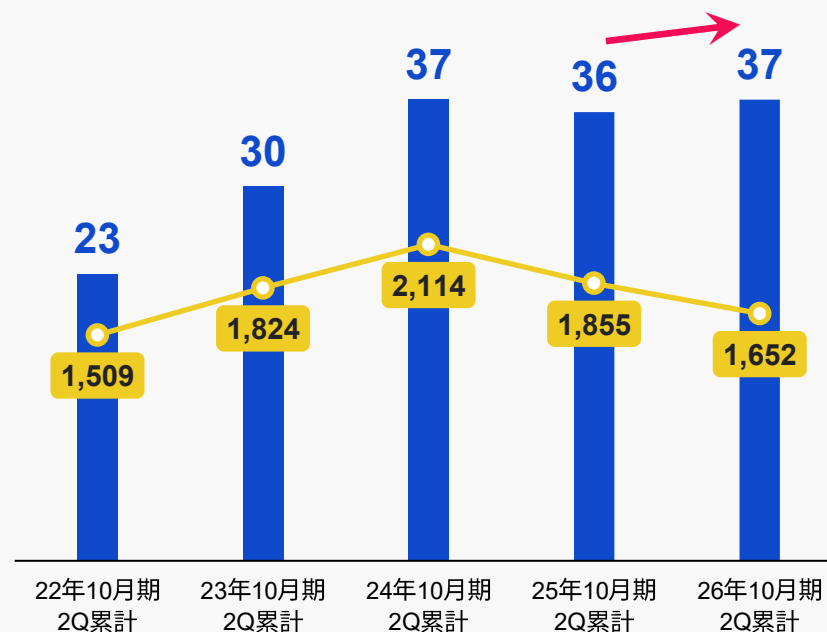
×

解約率

## 売上収益

■ 売上収益（百万円）累計

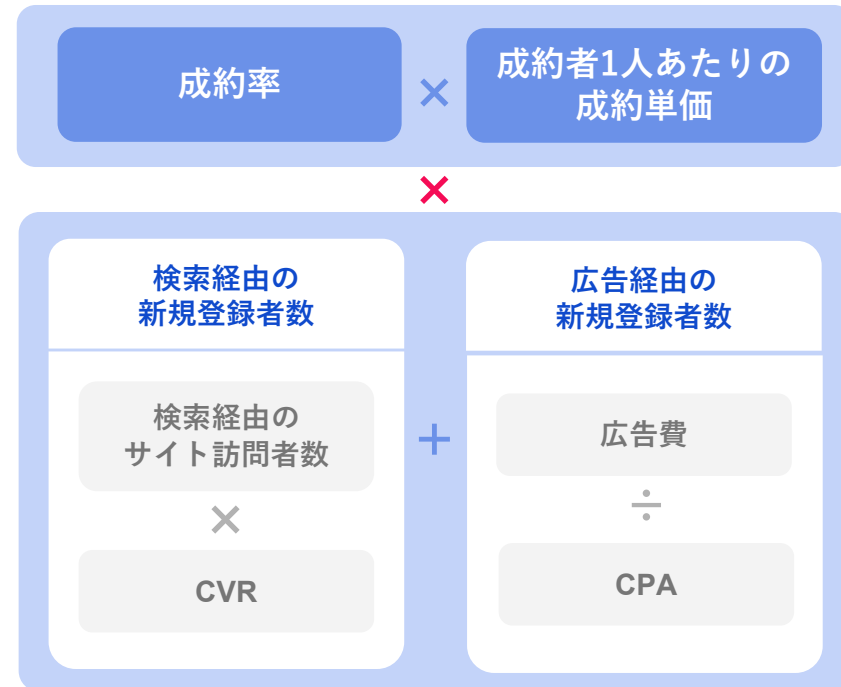
YoY 4.1%増



HR事業は、弁護士・士業・管理部門人材を中心とした成果報酬型の人材紹介事業です。売上収益は成約数、平均紹介単価、入社後の返金発生状況に影響を受けます。足元では早期離職に伴う紹介料返金の影響を受けたものの、成約数の回復に向けた営業・マーケティング施策を進めております。

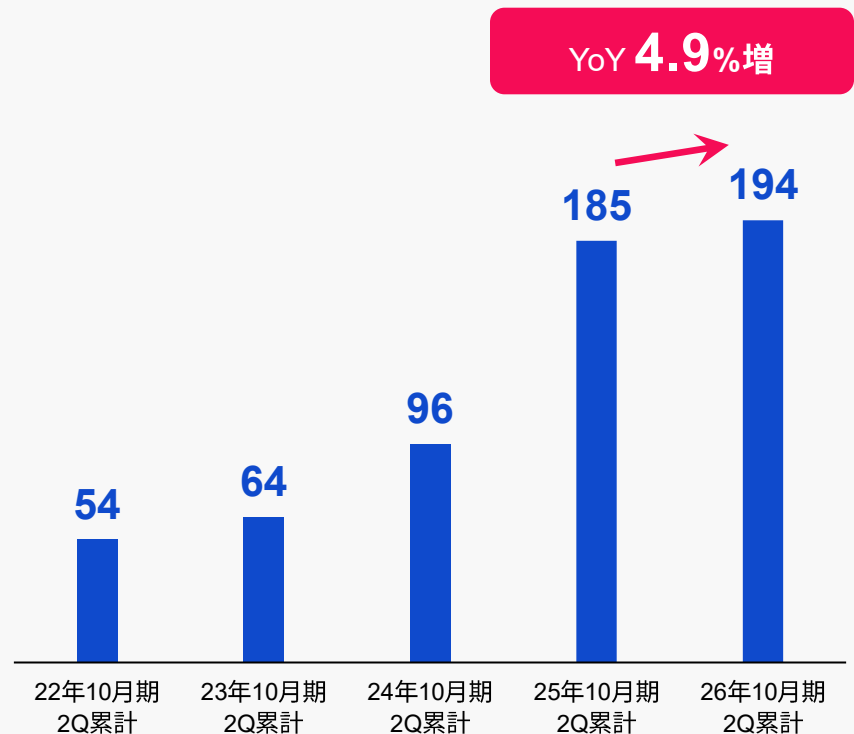
## 収益モデル

### 売上収益



## 売上収益

■ 売上収益（百万円）累計



# Appendix① PL/BS/CF

# 連結決算(PL)



(単位：百万円)	FY2026 2Q	FY2025 2Q	YoY	FY2026 1Q	QoQ	FY2026 2Q累計	FY2025 2Q累計	YoY
	(26/2-26/4)	(25/2-25/4)		(25/11-26/1)		(25/11-26/4)	(24/11-25/4)	
売上収益	1,888	1,809	+4.4%	1,672	+12.9%	3,561	3,344	+6.5%
売上原価	1,207	1,090	+10.8%	1,079	+11.9%	2,287	1,943	+17.7%
売上総利益	681	719	▲5.3%	593	+14.8%	1,274	1,400	▲9.1%
売上総利益率	36.0%	39.8%	▲3.8pt	35.5%	+0.5pt	35.8%	41.9%	▲6.1pt
販管費	315	276	+14.3%	311	+1.2%	626	556	+12.7%
その他の収益／費用	2	3	▲25.9%	2	+17.4%	4	6	▲33.4%
営業利益	368	446	▲17.6%	284	+29.7%	651	851	▲23.4%
営業利益率	19.5%	24.7%	▲5.2pt	17.0%	+2.5pt	18.2%	25.4%	▲7.2pt
金融収益／費用	1	▲1	n/a	▲2	n/a	▲2	▲4	n/a
税引前利益	369	445	▲17.1%	281	+31.1%	650	847	▲23.3%
税金費用	128	155	▲18.0%	108	+18.4%	235	294	▲20.0%
四半期利益	241	289	▲16.7%	174	+39.0%	415	553	▲25.1%
四半期利益率	12.8%	16.0%	▲3.2pt	10.4%	+2.4pt	11.6%	16.5%	▲4.9pt
非継続事業からの 四半期利益	—	39	n/a	—	n/a	—	40	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	245	334	▲26.6%	183	33.9%	429	603	▲28.9%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	13.0%	18.5%	▲5.5pt	11.0%	+2.0pt	12.0%	18.0%	▲6.0pt

## BS (貸借対照表)

(単位：百万円)	FY2026 2Q	FY2025 4Q	増減
	(26/4)	(25/10)	
流動資産	3,051	3,335	▲284
現預金	1,963	2,466	▲503
売掛金	1,037	820	+217
その他	51	48	+2
非流動資産	1,441	1,499	▲57
有形固定資産	46	46	▲0
使用権資産	37	61	▲24
のれん	1,139	1,139	-
その他	220	253	▲33
資産合計	4,492	4,833	▲341
負債	1,631	1,693	▲62
有利子負債	280	343	▲64
リース負債	41	82	▲41
その他	1,310	1,268	+42
資本合計	2,861	3,140	▲279
負債及び資本合計	4,492	4,833	▲341

## CF (キャッシュフロー計算書)

(単位：百万円)	FY2026 2Q	FY2025 2Q	増減
	(25/11-26/4)	(24/11-25/4)	
営業キャッシュフロー	299	705	▲405
税引前利益	650	847	▲197
減価償却費・減損損失	57	79	▲22
法人所得税	▲344	▲177	▲167
その他	▲63	▲44	▲19
投資キャッシュフロー	20	▲46	+66
有形固定資産の取得	▲14	▲2	▲13
その他	34	▲44	+78
財務キャッシュフロー	▲822	▲299	▲523
配当金の支払による支出	▲307	▲176	▲131
自己株式の取得による支出	▲430	-	▲430
借入金・社債の返済による支出	▲65	▲84	+19
その他	▲21	▲40	+19
現預金の増減額	▲503	359	▲863
期末現預金残高	1,963	1,956	+7
<b>FCF</b>	<b>319</b>	<b>659</b>	<b>▲340</b>

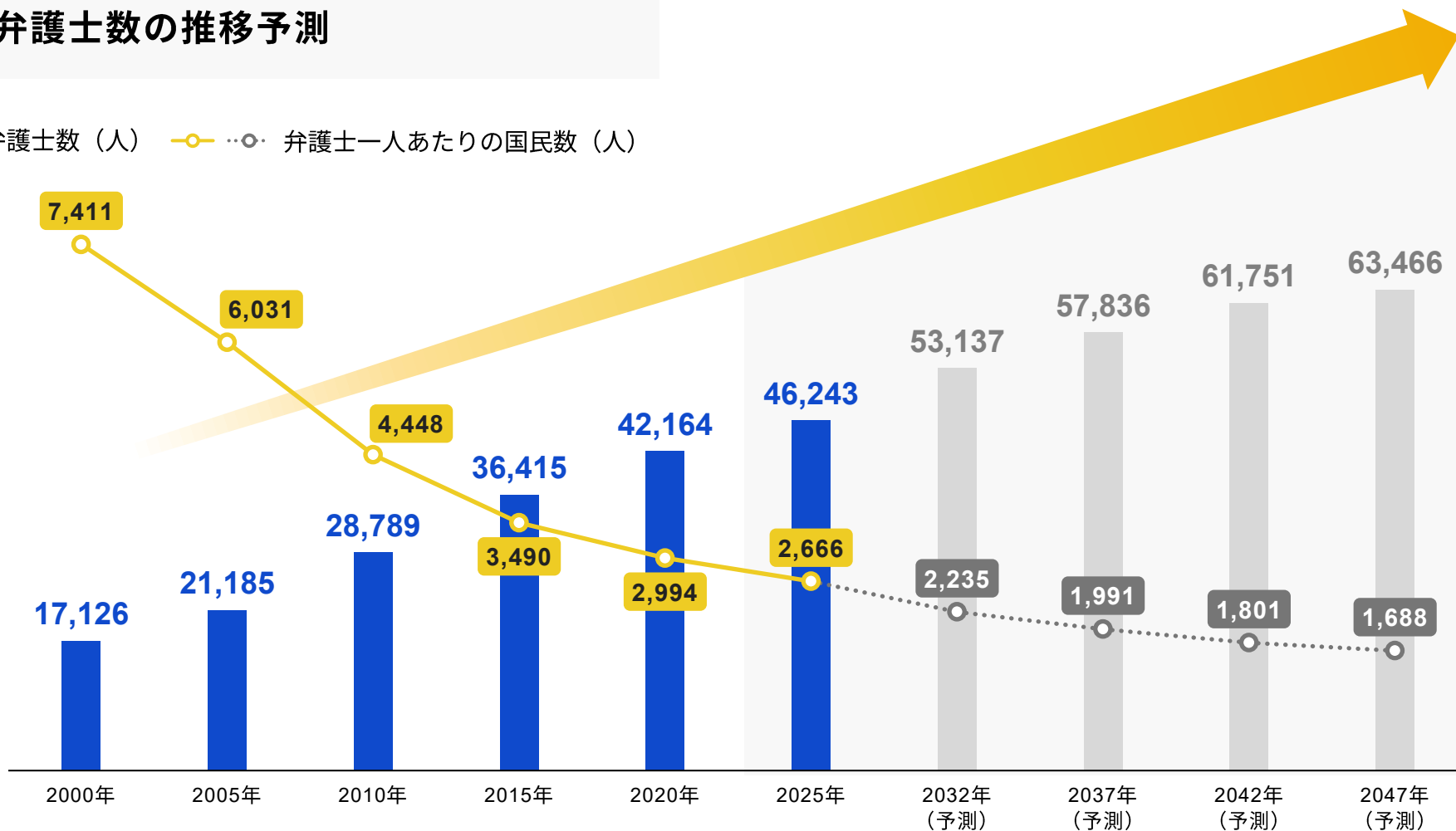
A large, diagonal brushstroke in shades of pink, purple, and blue, extending from the top left towards the bottom right, serving as a background element for the title.

# 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。

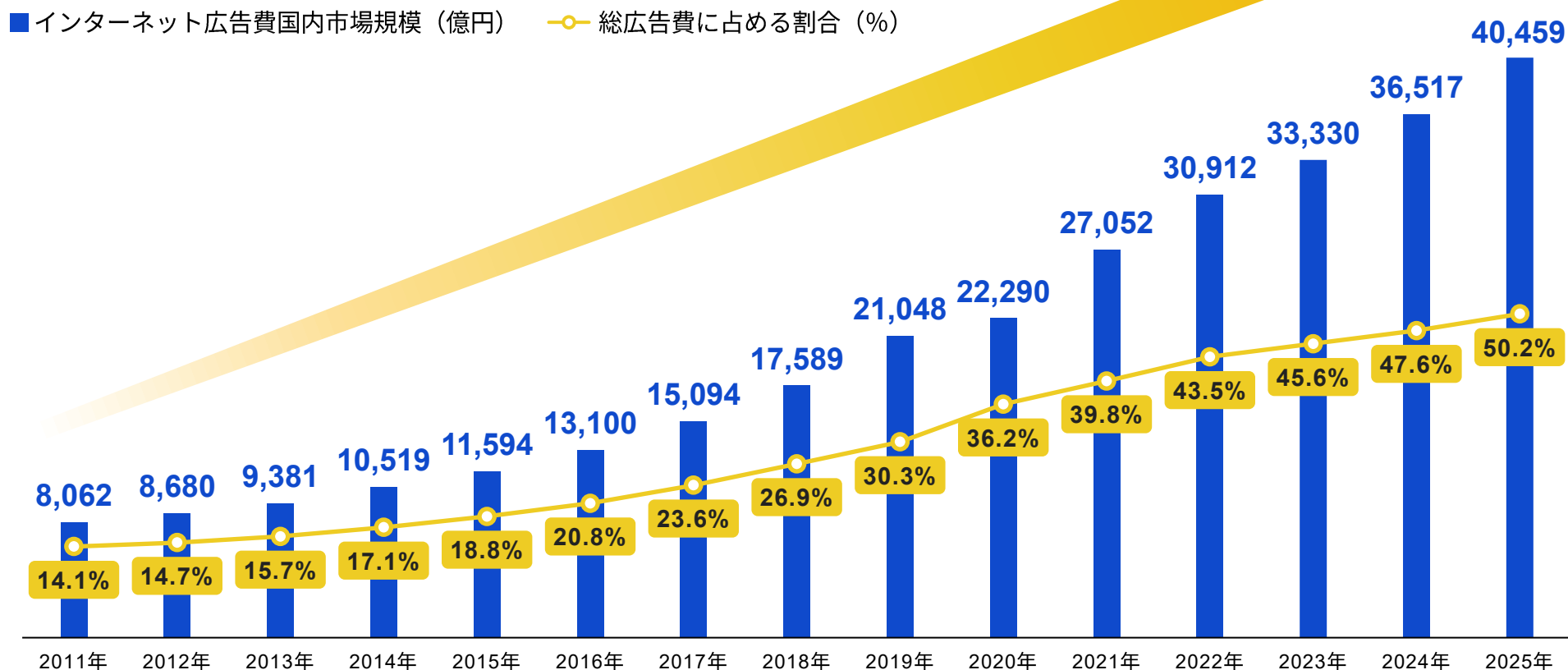
## 弁護士数の推移予測

■ 弁護士数 (人)    ●---● 弁護士一人あたりの国民数 (人)



リーガルアライアンス事業は、リーガルメディアに関連する周辺ニーズを捉え、転職、調査、その他生活・事業上の課題解決領域へ展開する成果報酬型事業です。インターネット広告市場の拡大を背景に、検索・広告を活用した送客モデルの高度化による収益機会の拡大を目指しております。

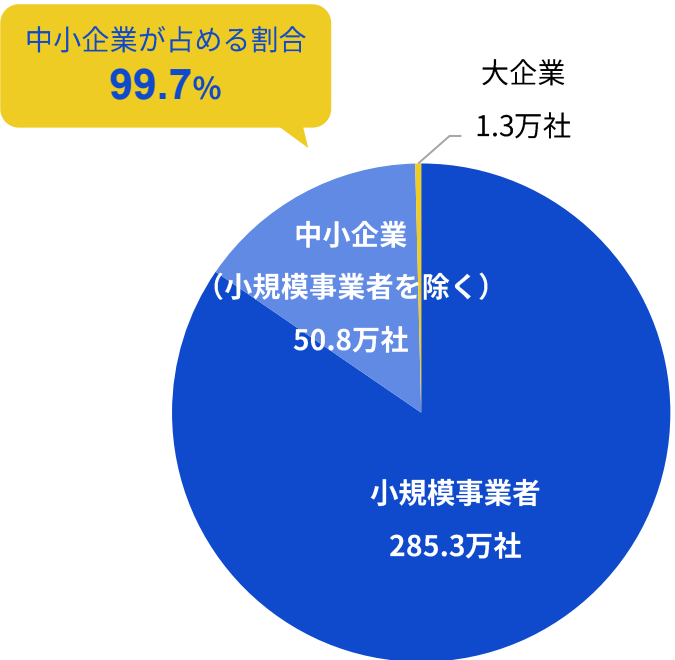
## インターネット広告の国内市場規模の推計



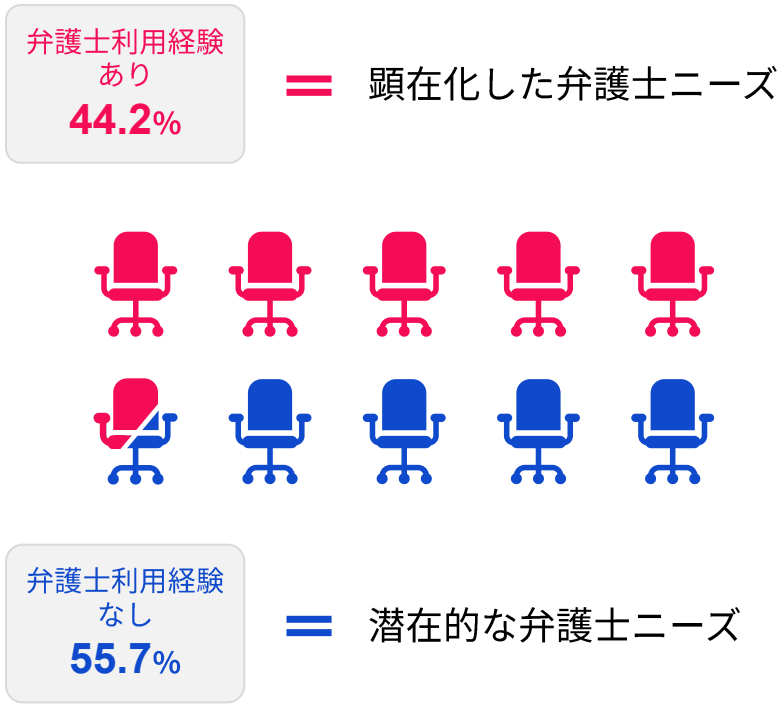
国内に337.5万社存在する中小企業においては、契約書確認や債権回収、労務問題、取引先審査等、日常的な法務課題が発生する一方、専任の法務担当者を置くことが難しいケースも多くあります。

当社は弁護士費用保険「bonobo」及びリーガルテックサービス「LegalBase」を通じ、中小企業の法務機能を支援するサービス展開を進めてまいります。

## 中小企業・小規模事業者数



## 中小企業の弁護士利用率

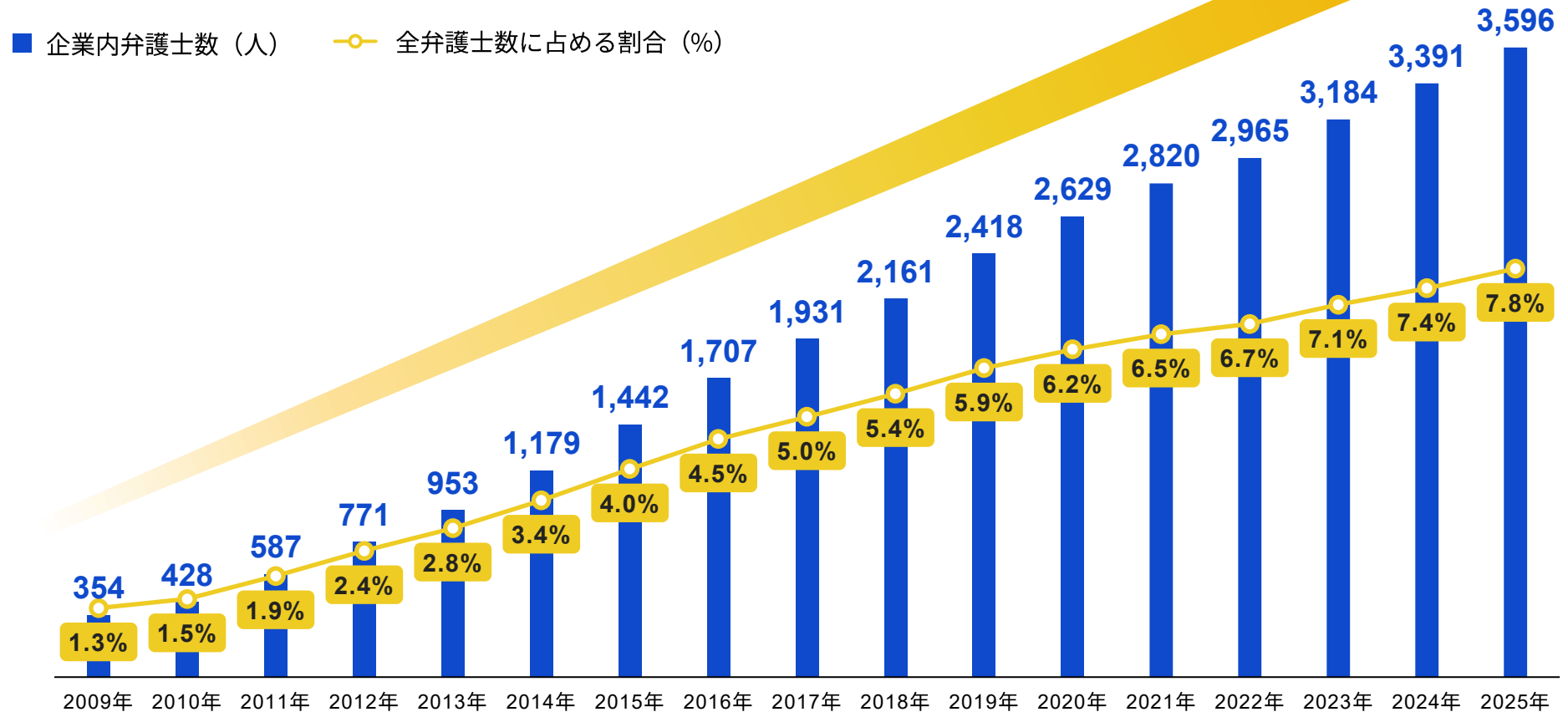


出所：中小企業庁「産業別規模別企業数（2021年）」

出所：日本弁護士連合会「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」

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



FY2026第1四半期決算発表後、当社株価は一定の回復基調で推移しました。  
今後も業績成長や資本効率の向上、株主還元の充実、適時適切な情報開示を通じ、中長期的な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)



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、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