



2026年10月期 (FY2026)

3Q決算説明資料

2026.9.11
証券コード：7378 株式会社アシロ

— 売上収益は計画通りに進捗、FY27の高成長を実現するための投資を実施

リーガルアライアンス事業の好調とリーガルメディア事業通常商品の堅調な成長により、第3四半期累計の売上収益は5,312百万円（前年同期比+5.3%）と増収で着地し、売上面では安定した推移を維持。一方で、FY27以降の高い成長目標を達成するため、当期は各事業において「種まき」に注力したものの、刈り取りができる段階に至るまでに時間を要しており、前年同期比で減益となった。ただし、今後の成長に向けた事業基盤の構築が進んだことで、中長期的にはこれらの投資が当期の減益を上回るパフォーマンスに繋がる見込み。

— 新施策による販路拡大への取り組みとAI対策の強化

既存事業のオーガニック成長拡大に向け、従来とは異なる新たな集客手法を検討。地方公共団体との包括連携協定の締結等をはじめとし、集客拡大及び法律相談に関する潜在ニーズの顕在化を推進中。AI検索の影響についても傾向の把握と対策を進めており、AI経由の流入が増加基調。

— 「仕組み化」をキーワードに全事業の成長基盤を構築

成長段階にあるリーガルプロテクト事業及びHR事業において、成約に至るまでの「仕組み化」の確立が進む。獲得した見込み顧客やリーチを安定的に成約へと繋げることができるようになったことから、今後は見込み顧客数やリーチ数自体を拡大させるフェーズへ。リーガルメディア事業及びリーガルアライアンス事業で培ったノウハウを活用し、広告・オーガニック流入による集客を加速。

▶ 2026年10月期第3四半期 累計期間実績

売上収益

5,312百万円

前年同期比
進捗率 **+5.3%**
75.9%

営業利益

964百万円

前年同期比
進捗率 **△18.3%**
64.3%

親会社の所有者に帰属する
四半期利益

635百万円

前年同期比
進捗率 **△22.1%**
64.8%

▶ 2026年10月期第3四半期 会計期間実績

売上収益

1,751百万円

前年同期比 **+2.9%**

営業利益

313百万円

前年同期比 **△4.9%**

親会社の所有者に帰属する
四半期利益

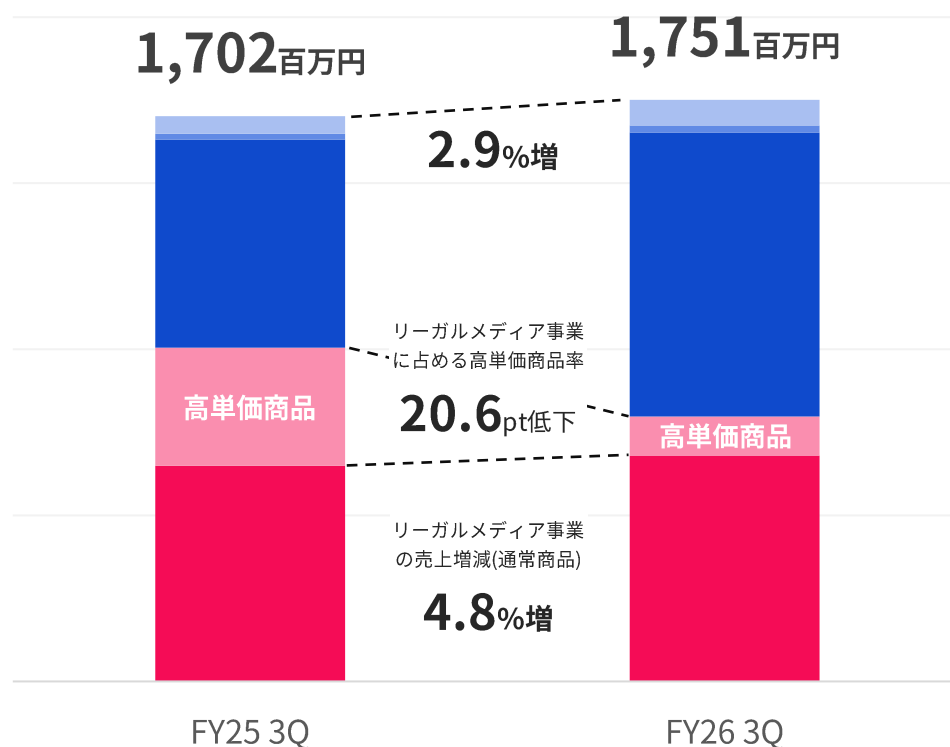
206百万円

前年同期比 **△2.9%**

高単価商品の調整継続により、リーガルメディア全体は前年同期比で減収となったものの、リーガルメディアの通常商品及び他のセグメントにおいて前年同期比増収となったことから、当3Qの売上収益は前年同期比+2.9%の増収で着地。

売上収益事業別推移

■ 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



リーガルメディア事業

ボラティリティの高い高単価商品に依存しない安定した収益体制への転換を進めており、新たな集客施策や外部とのアライアンス等、今後に向けた取り組みに注力。

リーガルアライアンス事業

転職領域を中心に売上収益の伸長が継続し、全体業績の成長に寄与。既存分野にとどまらず、新規分野の開拓を実施。

リーガルプロテクト事業

bonoboの拡販及びLegalBaseの販売方法の確立に向けた取り組みを継続。

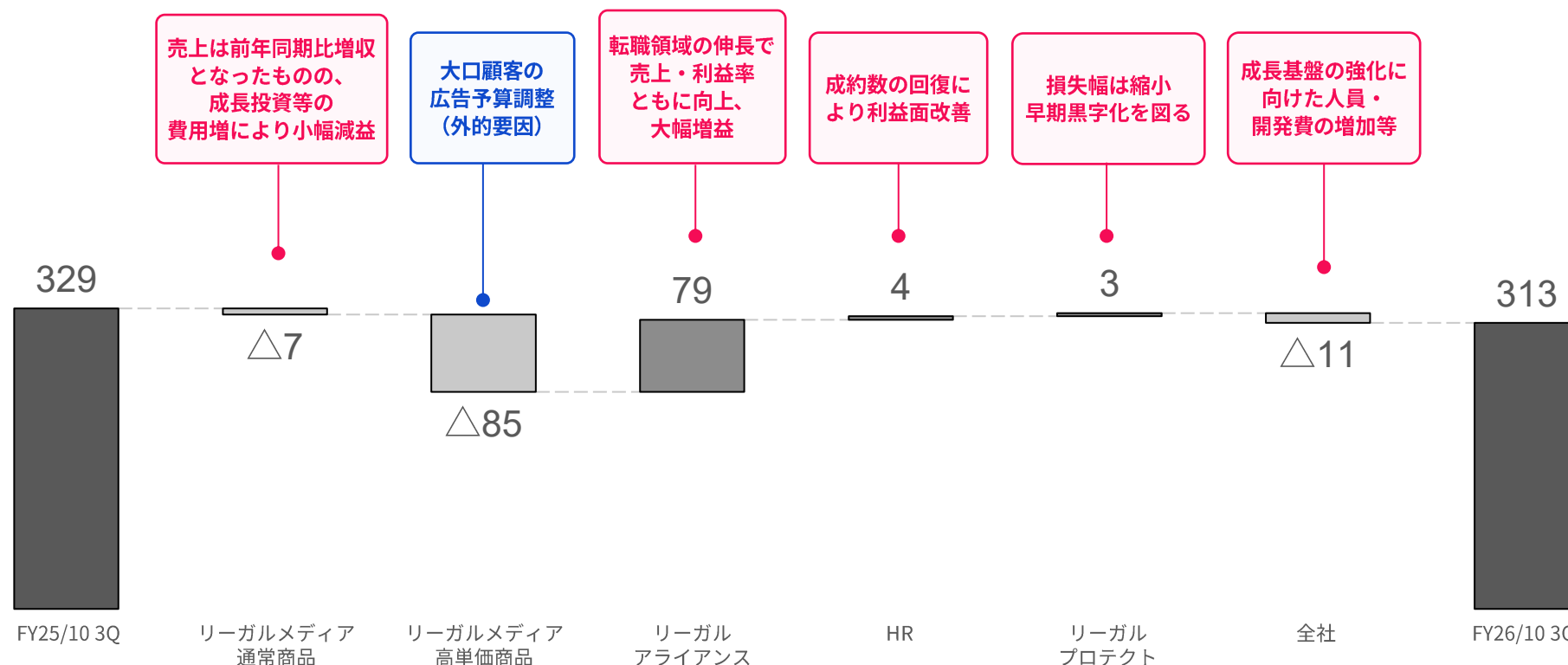
HR事業

登録～成約までの一連のファネルの安定化のための取り組みを実施。

リーガルメディア事業は通常商品における成長投資等の費用増加で減益、高単価商品についても大口顧客の予算調整が継続したことで減益となったが、リーガルアライアンス事業の広告効率が引き続き良化したことで、マイナス分の大部分を相殺。HR事業・リーガルプロテクト事業の損失縮小も下支えしたものの、全社費用の増加もあり、3Q会計期間の営業利益は前年同期比4.9%減の313百万円となった。通期に向けて利益率の改善に引き続き注力。

営業損益事業別増減

（単位：百万円）



※ 百万円未満を四捨五入して表示しているため、増減額の合計と両端の差は一致しない場合があります。「全社」には連結調整額を含みます。

高単価商品の調整は継続しているものの、リーガルアライアンス事業の大幅な伸長、リーガルプロテクト事業及びHR事業の二桁成長により、高単価商品を除く連結売上収益も二桁成長を継続。

高単価商品除く売上収益（累計）のYoY対比（単位：％）



高単価商品に依存した成長から、全事業において継続的に伸長できる安定収益基盤を構築

- ・高単価商品が売上・営業利益に占める比率は低下傾向。一部の大口顧客の予算に左右されない収益構造への転換を継続。
- ・ベンナビ通常商品、リーガルアライアンス事業、HR事業及びリーガルプロテクト事業のすべてで売上収益が増加。
- ・高単価商品に頼らない、オーガニック成長を基調とした売上収益の拡大を進める。

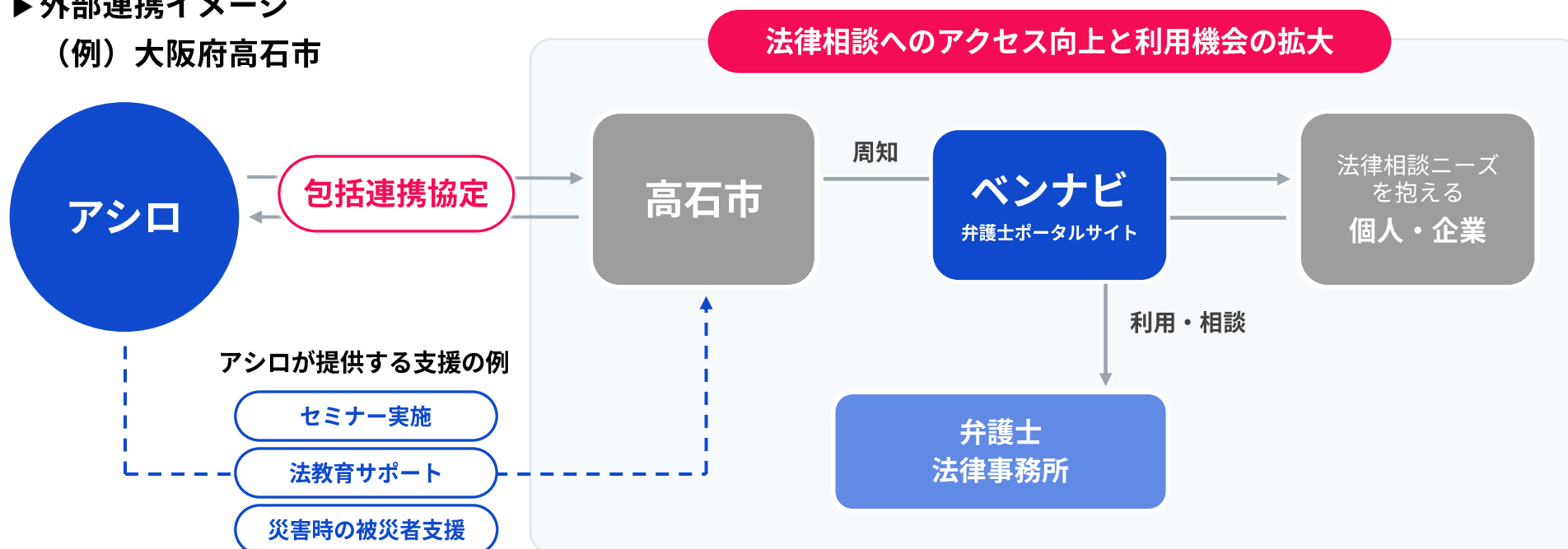
※前年同期比は2026年10月期 第3四半期実績に基づく（リーガルメディアの「高単価商品を除く」は当該商品以外のリーガルメディア売上収益、3Q）。
 ※高単価商品込みの前年同期比（連結売上収益）は+5.3%

リーガルメディア事業において、「ベンナビ」の認知度向上や、ユーザーの法律相談へのアクセス向上に向けた取り組みを推進。その一環として、地方公共団体との包括連携協定をはじめとする新たな施策を開始。

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

▶ 外部連携イメージ

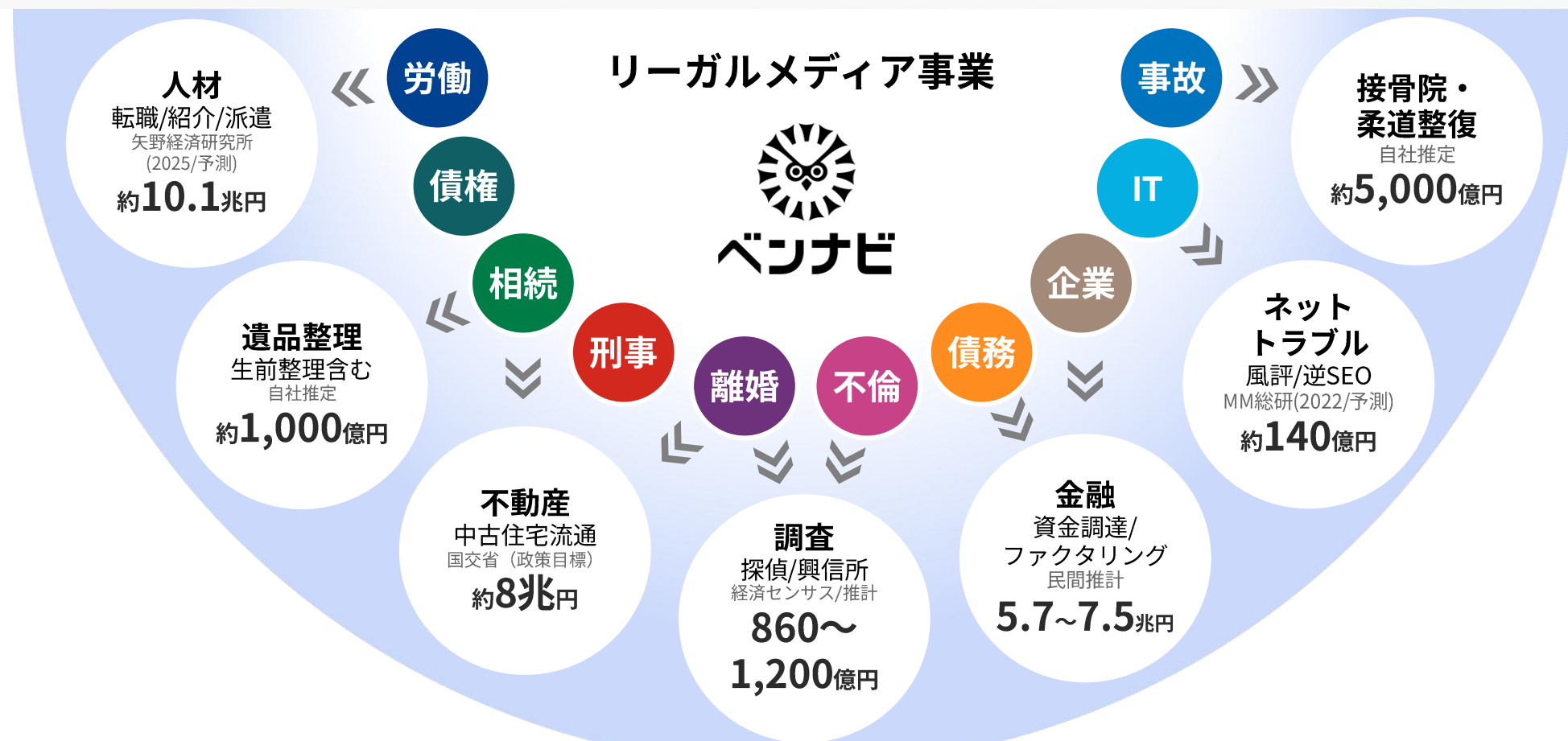
(例) 大阪府高石市



地方公共団体等との連携により、法律相談へのアクセス向上及び「ベンナビ」の認知・利用機会の拡大を図るとともに、法教育・被災者支援等を通じ、市民の法的課題の解決を支援し、地域社会の安全・安心に貢献

リーガルアライアンス事業では、リーガルメディア事業の顧客を隣接市場へ送客し、成果報酬で収益化。実績化した領域については、単なる送客からサービス自体を自社運営へ切替えることも視野に。

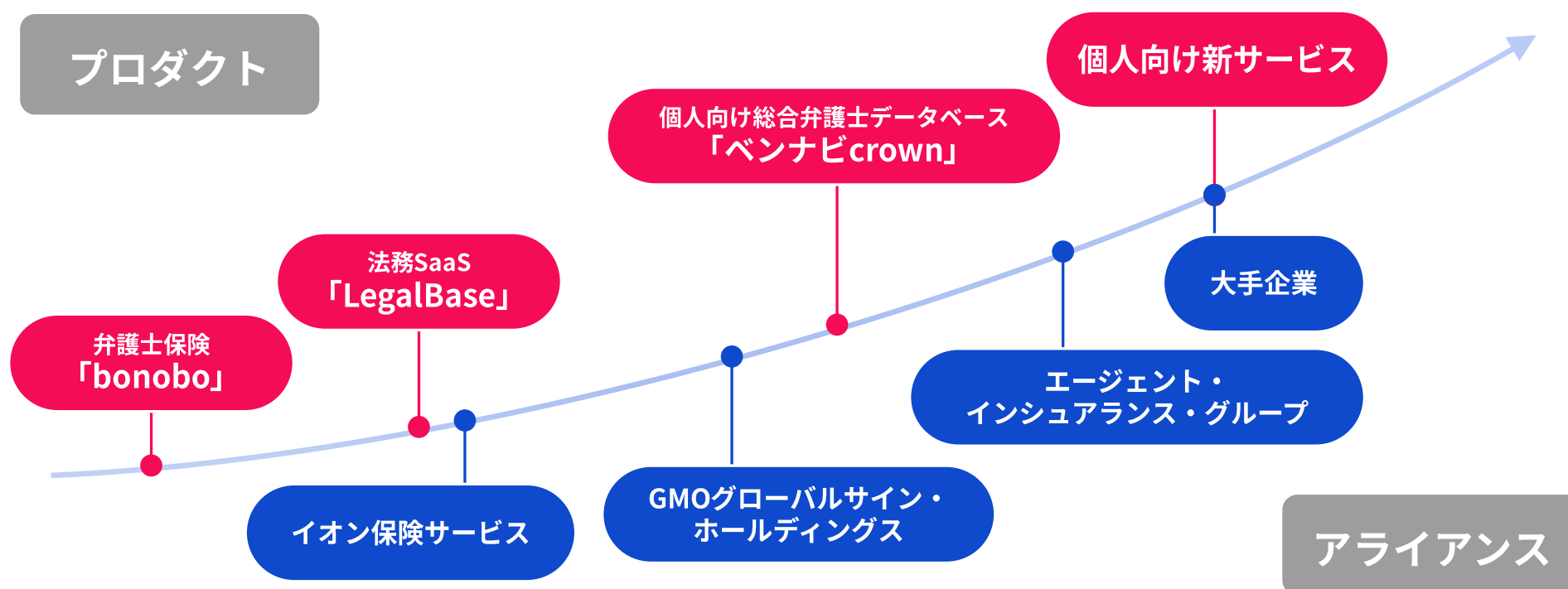
「ベンナビ」ユーザーの隣接市場への送客（市場規模イメージ）



ベンナビ関連領域の経済圏 合計 数十兆円規模（取引額ベース）

リーガルプロテクト事業では、従来の弁護士保険「bonobo」に加え、法務SaaSサービス「LegalBase」や個人向け総合弁護士データベース「ベンナビcrown」等の新規サービスを順次リリース。

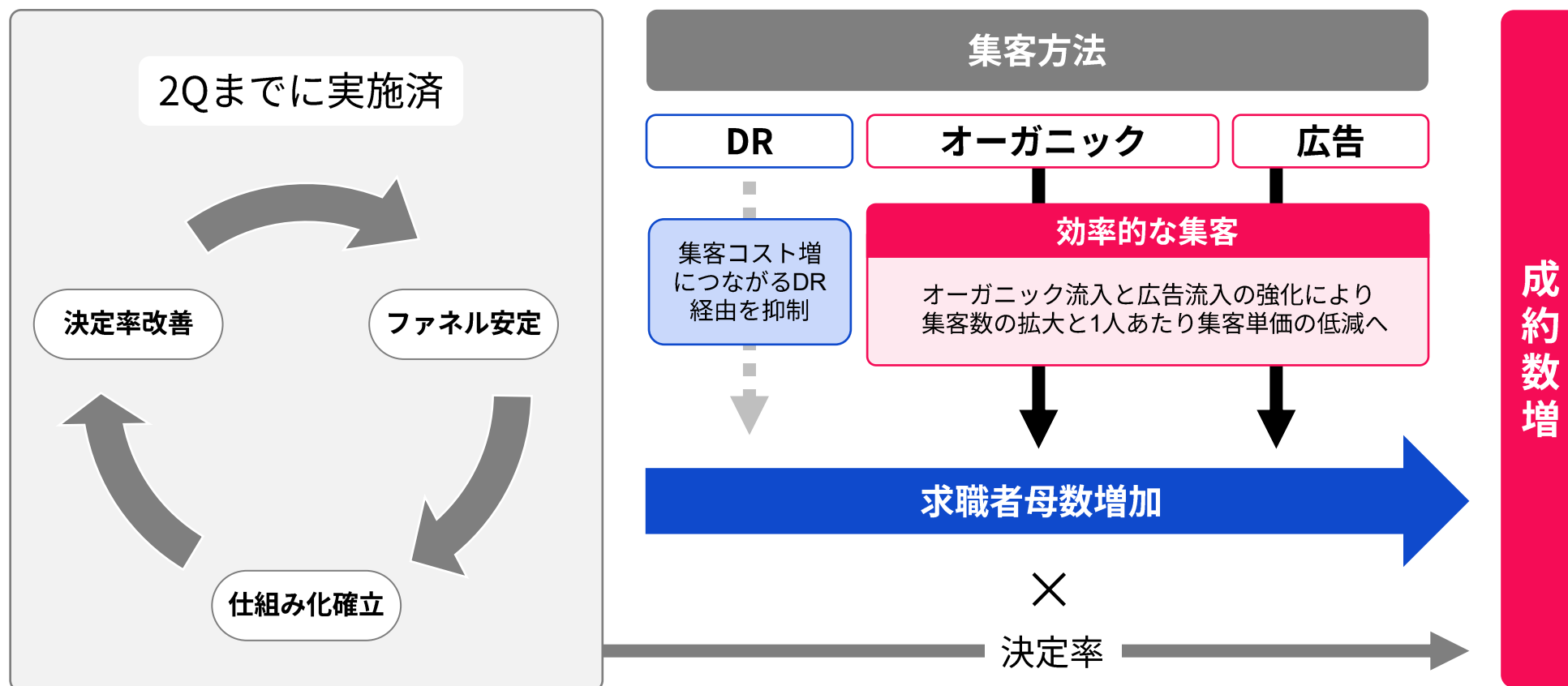
新サービスの提供開始×アライアンス拡大による契約獲得の最大化



「bonobo」／「LegalBase」／「ベンナビcrown」、直販／代理店／OEM販売のそれぞれの強みを生かした販売チャネル構築により、各サービスの拡販体制確立へ

HR事業においては、仕組み化と決定率の改善が進んだことから、次は集客増による求職者母数の増加を目指すフェーズへと移行。オーガニック流入及び広告流入の効率改善によって求職者の確保と1人あたり集客単価の抑制を進め、成約数の増加と成約単価の上昇を図る。

決定率 × 求職者母数の増加による成約数の最大化



既存事業×新規事業による収益基盤の最大化



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する中長期目線は維持。

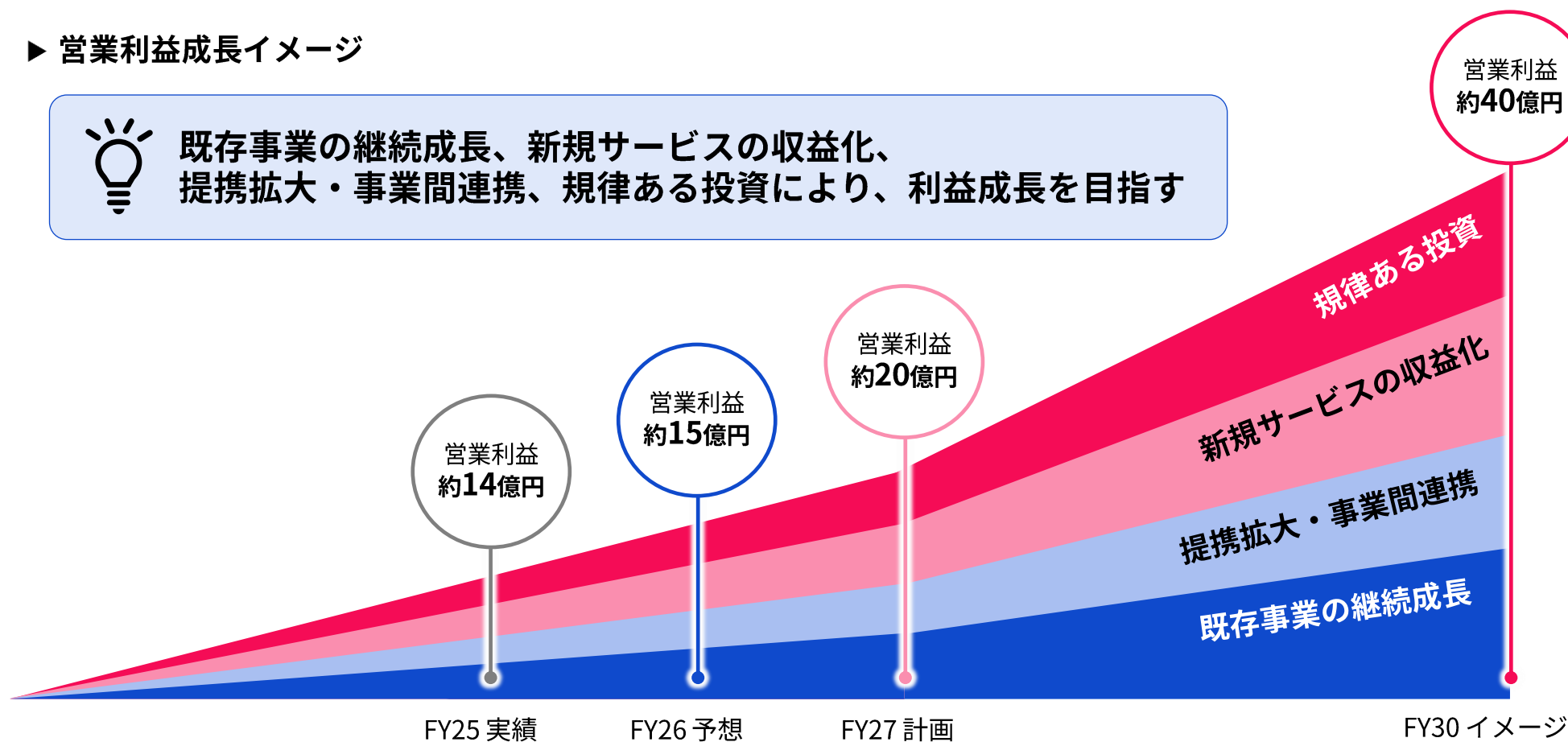
既存事業におけるオーガニック成長と積極的なアライアンスにより収益基盤を強化し、2027年10月期の営業利益20億円を通過点とする高成長事業の創出を進める。

単なる増収ではなく収益性の向上を伴う成長へ

▶ 営業利益成長イメージ



既存事業の継続成長、新規サービスの収益化、提携拡大・事業間連携、規律ある投資により、利益成長を目指す



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につれ、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20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	156億円	182億円	208億円
約21億円 (約13.7億)	137億円	164億円	191億円	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108億円 / 予想PER 11.4倍（FY26会社予想EPS132.78円ベース） / 配当利回り 約4.3%・配当性向 約46.9% / 自己資本比率 66.5%（2026/8/25終値ベース）

※ 当期利益はFY26予想の当期利益率（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8月25日終値ベースです。

株主還元の強化 ― 当期利益ベースの総還元性向 約98%



配当予想は期末41円/株を据え置き。中間の24円/株と合わせ、年間65円/株を予定。
2026年6月30日の取得期間満了までに自己株式約497百万円を取得し、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%

FY2026 親会社帰属当期利益（予想）980百万円 に対して

イメージ図



総還元額 957.0百万円 (≒98%)

取得した自己株式は2026年7月31日付で全数を消却

2025年12月11日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得は2026年6月30日の取得期間満了をもって終了

- ・ 取得した株式の総数：311,800株
 - ・ 株式の取得価額の総額：497,185,000円
-
- ・ 消却した株式の種類：普通株式
 - ・ 消却した株式の数：311,800株（消却前の発行済株式総数に対する割合4.20%）
 - ・ 消却実施日：2026年7月31日

※ 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。自己株式取得額は約497百万円で取得期間満了。



当社の予想PER約11.4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4.3%）。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
当社	FY26/10	70.0	15.0	21.4%	9.8	132.8	1,515	108	11.4	4.3%
同業A	FY27/3	81.7	18.0	22.0%	10.8	43.5	1,015	254	23.3	5.5%
同業B	FY27/3	205.0	30.0	14.6%	20.0	87.5	4,345	994	49.7	—
同業C	FY26/8	110.0	4.5	4.1%	3.6	16.0	286	69	17.8	—
同業D	FY26/9	293.0	39.0	13.3%	25.0	19.5	237	319	12.2	2.8%
同業E	FY27/3	335.0	64.3	19.2%	43.9	44.3	454	499	10.3	3.0%
同業F	FY27/3	390.0	54.0	13.9%	33.1	252.3	2,297	326	9.1	0.6%

※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・各種指標は2026/8/25（終値）時点。
※予想PER＝株価÷予想EPS。同業中央値PER≒15倍（レンジ約9～50倍・平均約20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

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。

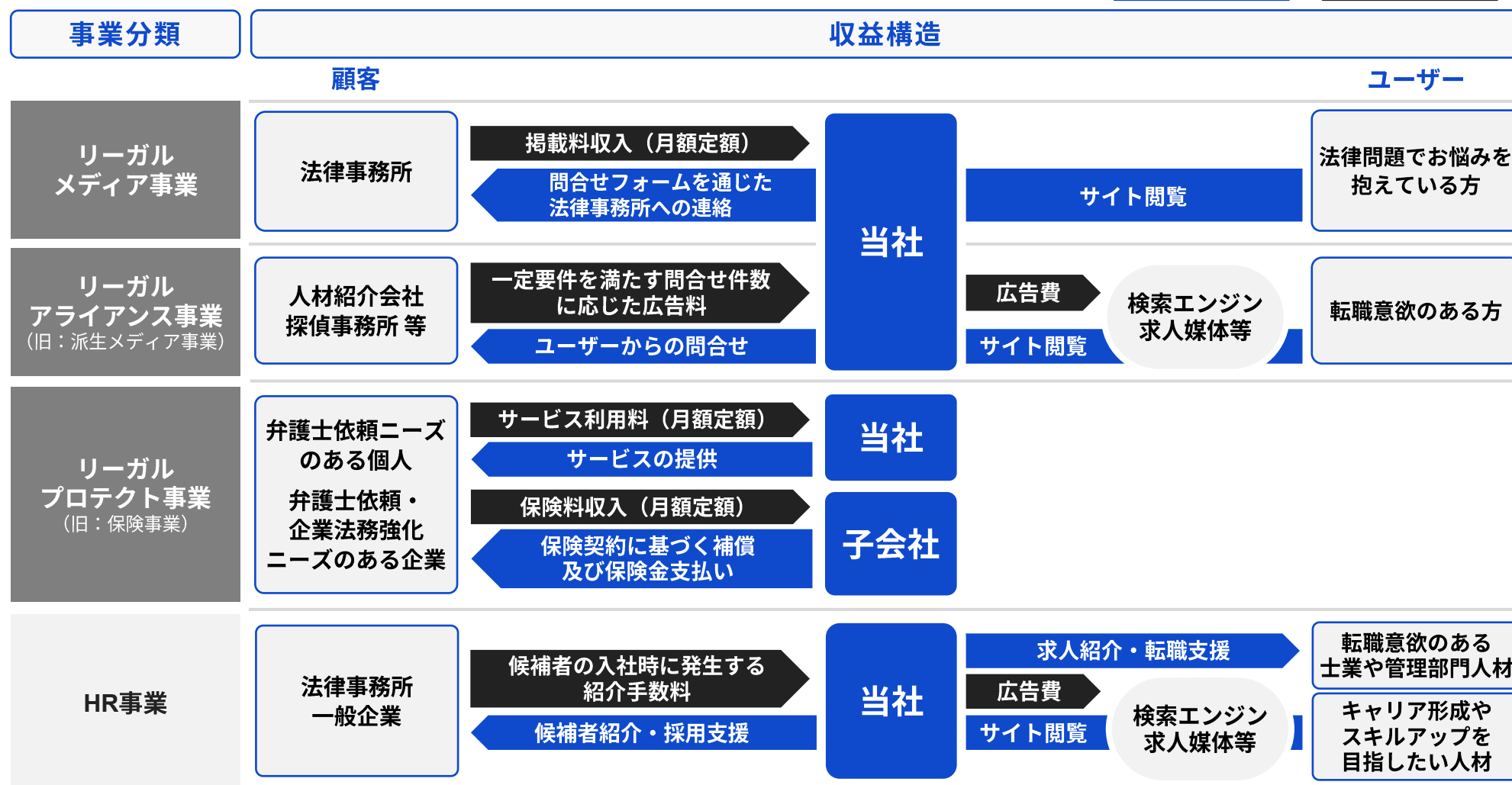
リーガルメディア事業では、法律問題に関する特化型メディアを運営し、主に法律事務所向けに集客支援サービスを提供しております。リーガルプロテクト事業では、法人向け弁護士費用保険「bonobo」及び中小企業向けリーガルテックサービス「LegalBase」を展開しております。リーガルアライアンス事業では、リーガルメディアに関連する周辺ニーズに対応したメディア及びパートナー連携サービスを展開しております。HR事業では、弁護士・士業・管理部門人材を中心とした人材紹介サービスを提供しております。

	事業内容	主要顧客	主要サービス
リーガルメディア事業 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
リーガルアライアンス事業 （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	 キャリアズム  浮気調査ナビ
リーガルプロテクト事業 （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	bonobo  Legal Base
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

当社グループは、月額定額の料金体系を中心とするリーガルメディア事業及びリーガルプロテクト事業と、問合せ又は入社の実績に応じた成果報酬体系を中心とするリーガルアライアンス事業及びHR事業を展開しています。リーガルメディア事業を中核に、顧客・利用者との接点並びに集客及び運営ノウハウを各事業で活用し、4事業の連携を通じて収益機会の拡大と継続的な利益成長を目指します。

サービスの流れ

お金の流れ

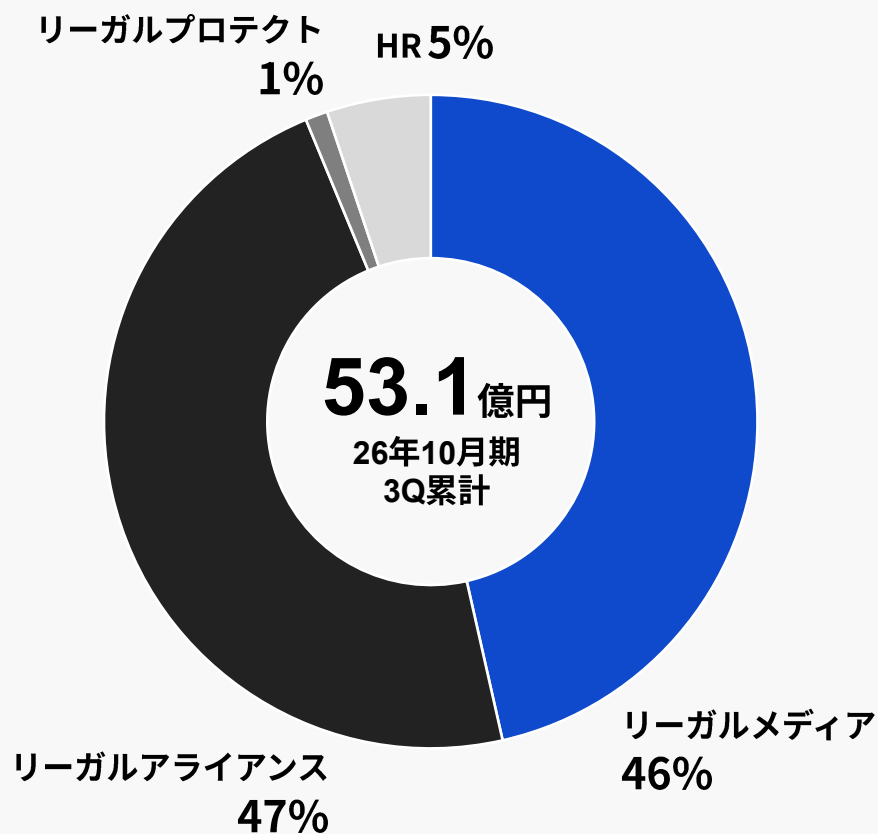


※「ストック型」及び「フロー型」は、料金体系及び収益発生の特性に基づく当社グループの分類です。

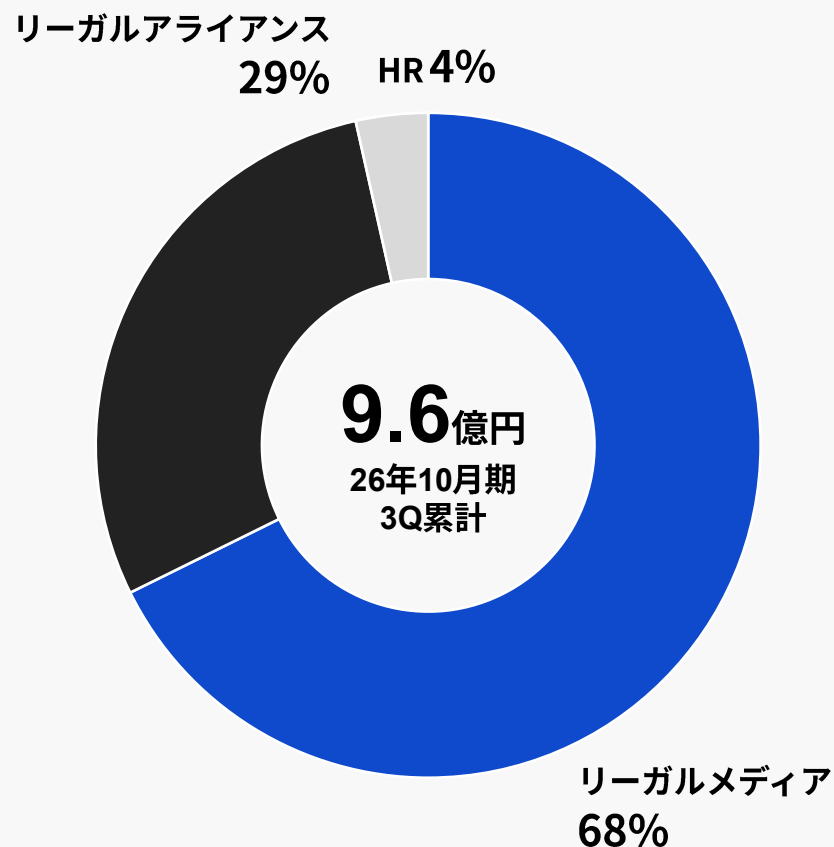
※保険料は取引フロー上の表示であり、連結損益計算書上の保険収益及び保険サービス費用はFRS第17号に基づき認識しています。

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の2事業で90%以上を、営業利益ではリーガルメディア事業が68%を占める。

売上収益構成比

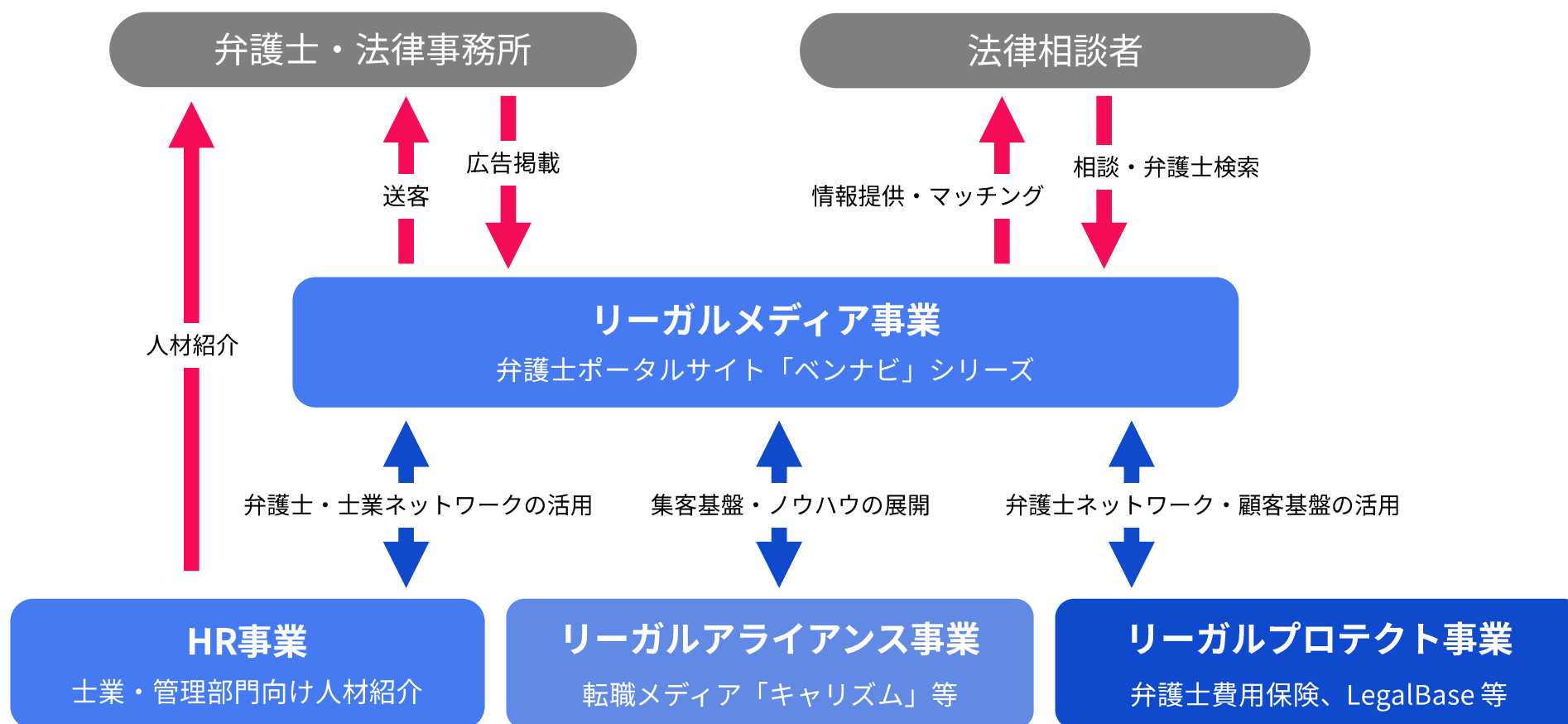


営業利益構成比※



主力事業であるリーガルメディア事業を中心に、同事業で培った顧客接点や法律領域の知見、マーケティングデータ、専門家ネットワーク等をリーガルプロテクト事業、リーガルアライアンス事業及びHR事業へ展開。リーガル領域における事業間シナジーを創出することで顧客接点を拡大し、サービス利用の継続化や周辺ニーズへの対応力強化を進めてまいります。

▶セグメント間シナジー <イメージ図>



決算概要



26年10月期 3Q (26年5月-26年7月) 決算サマリー



2026年10月期第3四半期会計期間の売上収益は、リーガルアライアンス事業が転職領域を中心に大きく伸びたことで、リーガルメディア事業の高単価商品調整継続の影響を吸収。リーガルプロテクト事業及びHR事業においても売上収益が伸長し、前年同期比で増収。

一方、営業利益は、リーガルメディア事業における高単価商品調整の継続や成長投資等の影響を受け、前年同期比で減益。

通期業績予想に対しては、売上収益は引き続き計画線での進捗となっており、利益率の改善を進めることで、利益面も通期予想の達成を目指す。

(単位：百万円)	26年10月期3Q 実績	25年10月期 3Q		26年10月期 2Q	
		実績	YoY	実績	QoQ
売上収益	1,751	1,702	+2.9%	1,888	△7.3%
営業利益	313	329	△4.9%	368	△15.0%
営業利益率(%)	17.9	19.3	△1.4pt	19.5	△1.6pt
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	206	213	△2.9%	245	△16.0%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益率(%)	11.8	12.5	△0.7pt	13.0	△1.2pt

26年10月期 3Q (26年5月-26年7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3Q		2026年10月期3Q		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	1,702	329	1,751	313	49	△16	リーガルアライアンス事業の貢献により増収、リーガルメディア事業の成長投資等により減益
リーガルメディア事業	1,005	421	798	330	△207	△91	一部高単価商品の広告運用調整が継続。成長投資分の費用増
リーガルアライアンス事業	627	101	855	180	227	79	転職領域を中心とした売上収益の拡大、広告効率の向上が奏功
リーガルプロテクト事業	17	△54	21	△51	4	3	bonobo及びLegalBaseに加え、新サービス「ベンナビcrown」も提供開始。先行投資継続
HR事業	53	△12	77	△8	24	4	成約単価上昇で売上収益増加。集客増に向けて広告コスト増
全社・その他	—	△128	—	△139	—	△11	規模拡大に伴い全社コスト増加

※ 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。

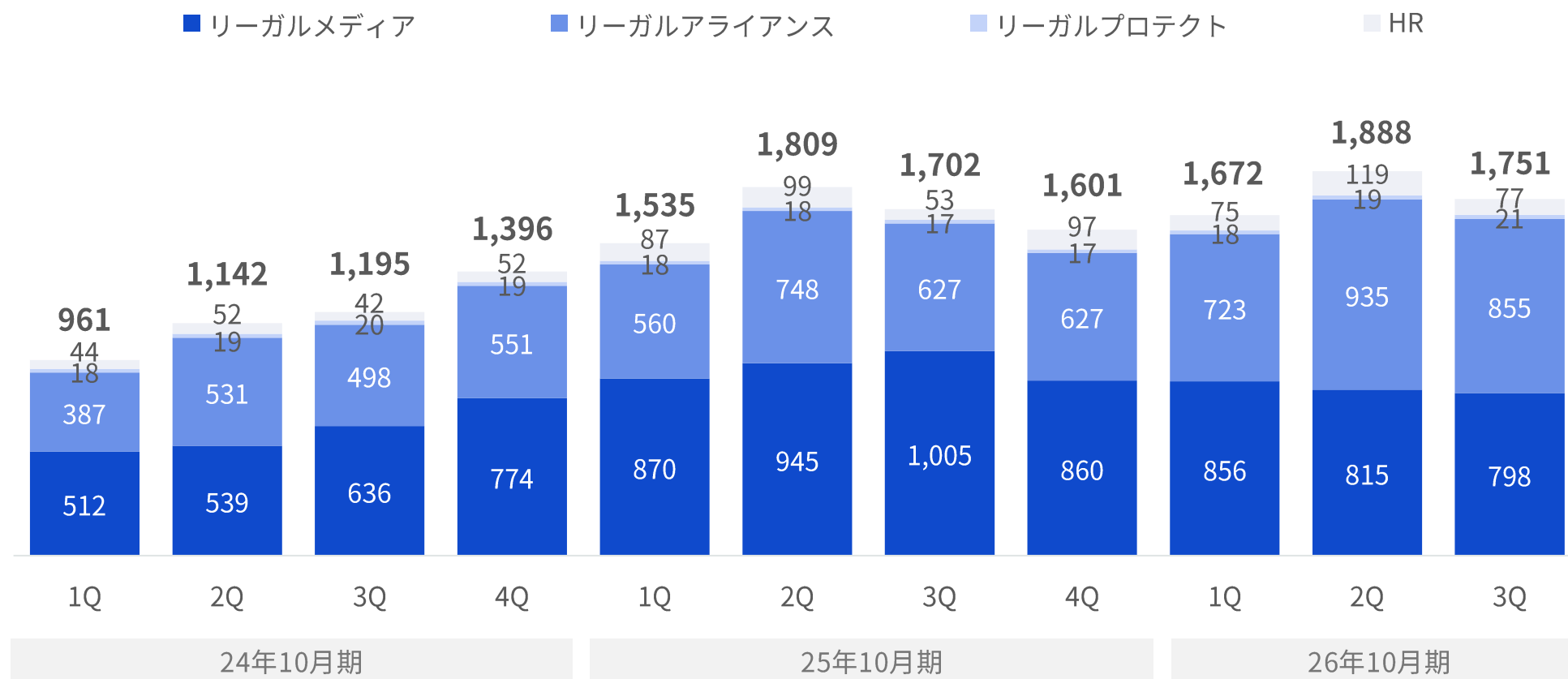
売上収益(事業別 四半期推移)



SECTION 02 | 決算概要

リーガルアライアンス事業がYoYで大きく伸長。リーガルメディア事業は一部高単価商品の調整の影響が継続したものの、リーガルプロテクト事業及びHR事業の成長もあり、前年同期比増収。

事業別売上収益（単位：百万円）



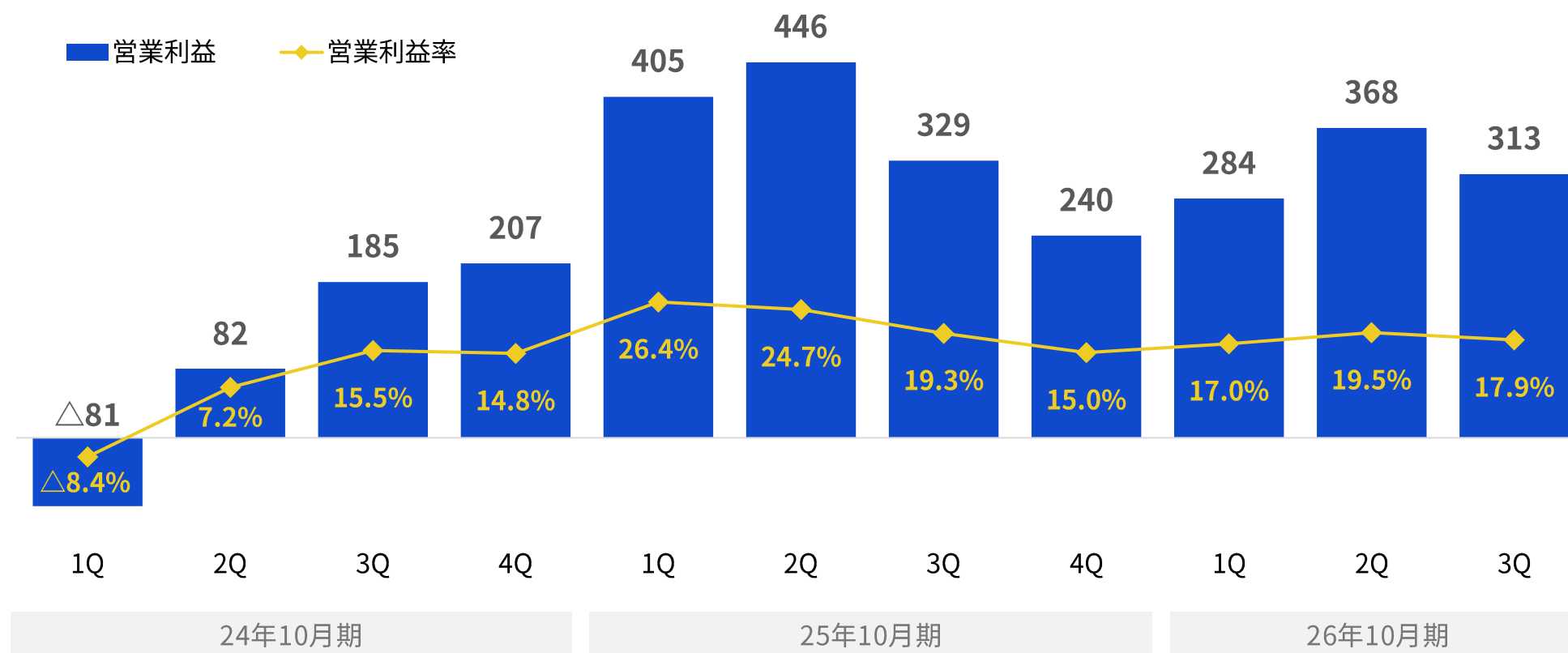
営業利益(四半期推移)



SECTION 02 | 決算概要

下期の業績積み上げに向けた成長投資の実施もあり、前年同期比で減益。営業利益率の改善に向け、広告効率のさらなる向上や効率のよい拡販体制の確立、新規顧客開拓への取り組みを継続。

営業利益（単位：百万円）

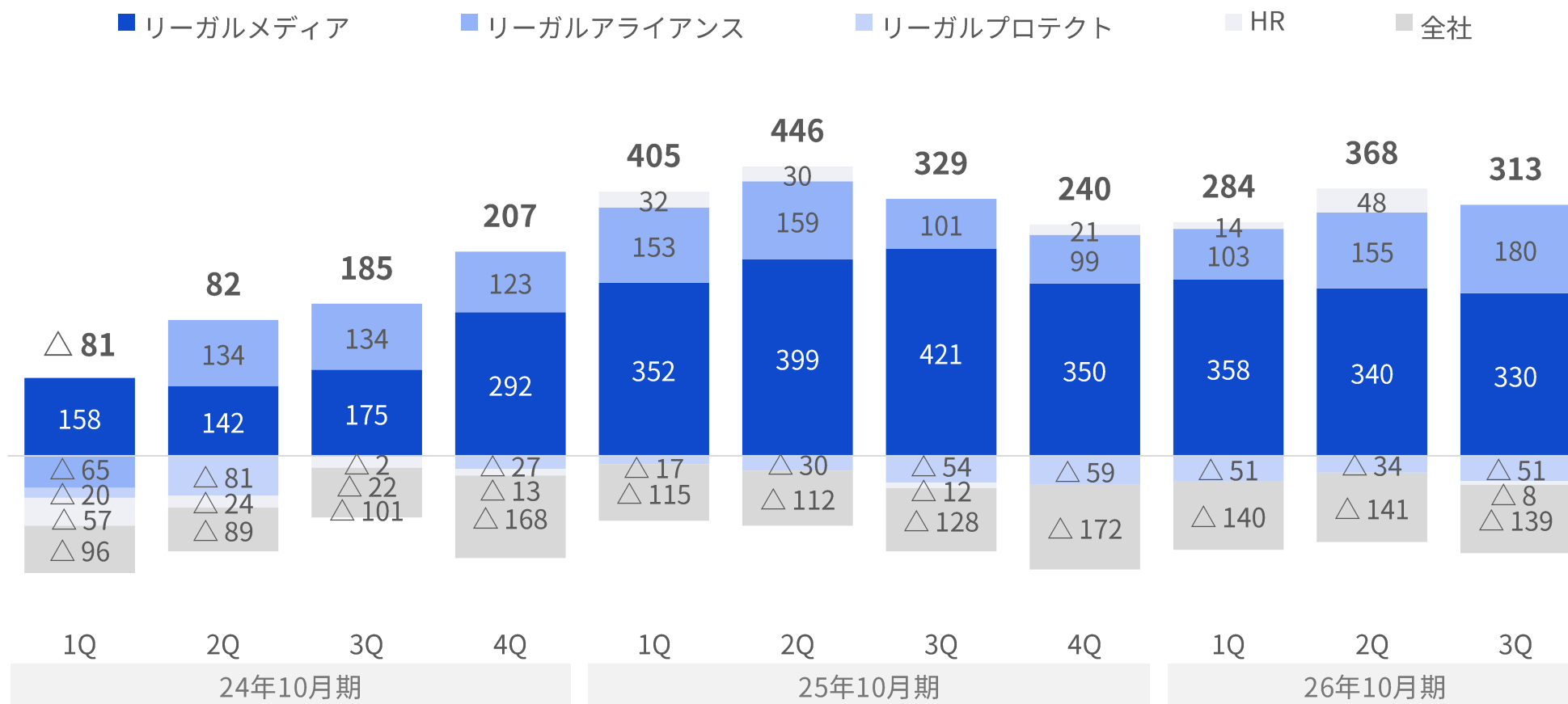


(参考) 事業別営業利益(四半期推移)



リーガルメディア事業（通常商品）は前年同期比で増収を確保したものの、成長投資の実施もあり利益は小幅縮小。広告効率の改善が進んだリーガルアライアンス事業は前年同期を上回って着地。

事業別営業利益（単位：百万円）

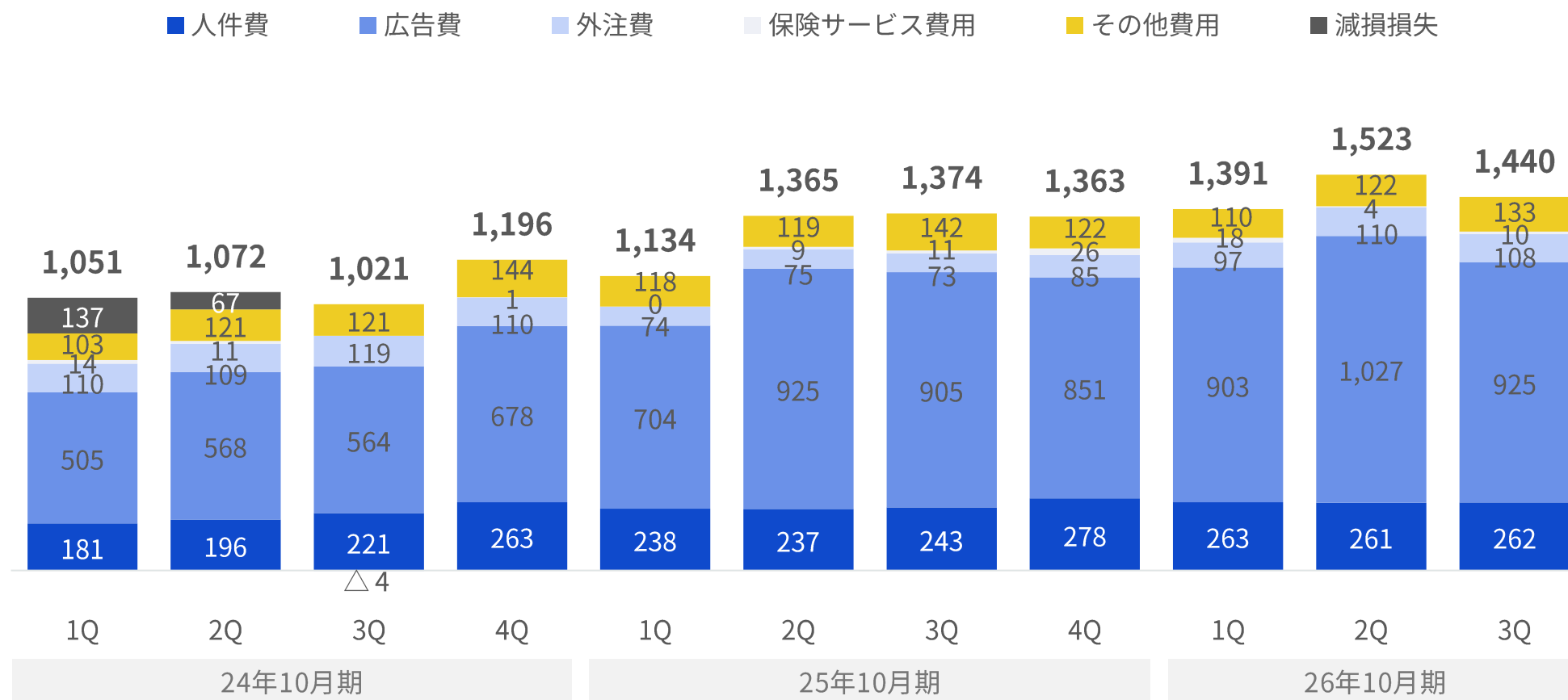


コスト構造(四半期推移)



広告費は最適化が進んだことで、前Q比で大きく抑制。成長投資を含むその他費用の増加はあったものの、全体コストは前Q比5.4%の減少。

コスト構造¹（単位：百万円）



※ 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3四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通りの進捗を維持。

足元の利益面については、中長期に向けた成長投資を加速させたことの影響が生じているものの、通期業績及び今後の成長イメージの実現に向けて引き続き注力。

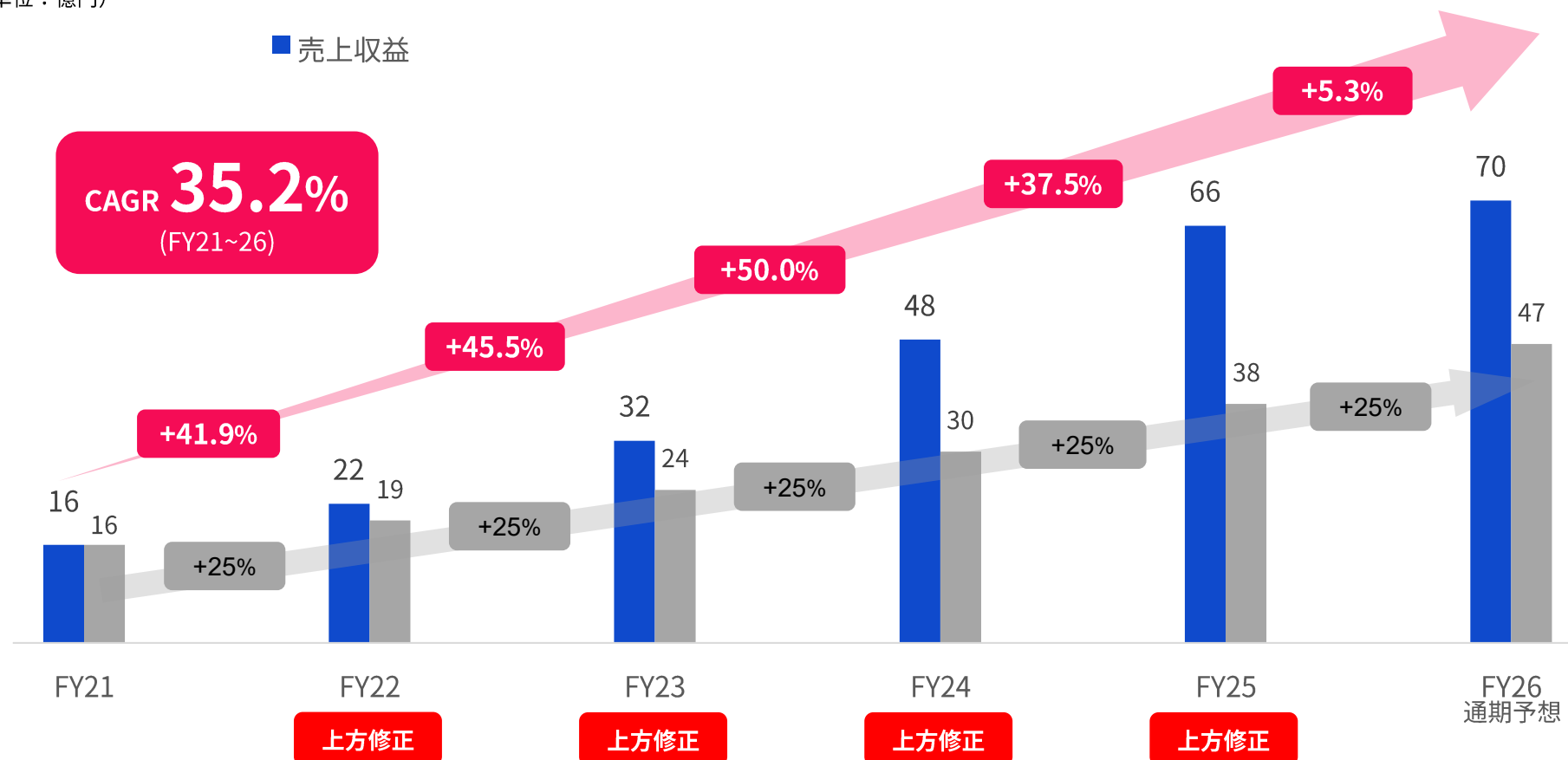
通期予想進捗率

(単位：百万円)	2026年10月期 3Q累計	2026年10月期 通期予想	対通期予想 進捗率
売上収益	5,312	7,000	75.9%
営業利益	964	1,500	64.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	635	980	64.8%

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。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)



事業ハイライト

リーガルメディア事業は、弁護士ポータルサイト「ベンナビ」を中心に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

×

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

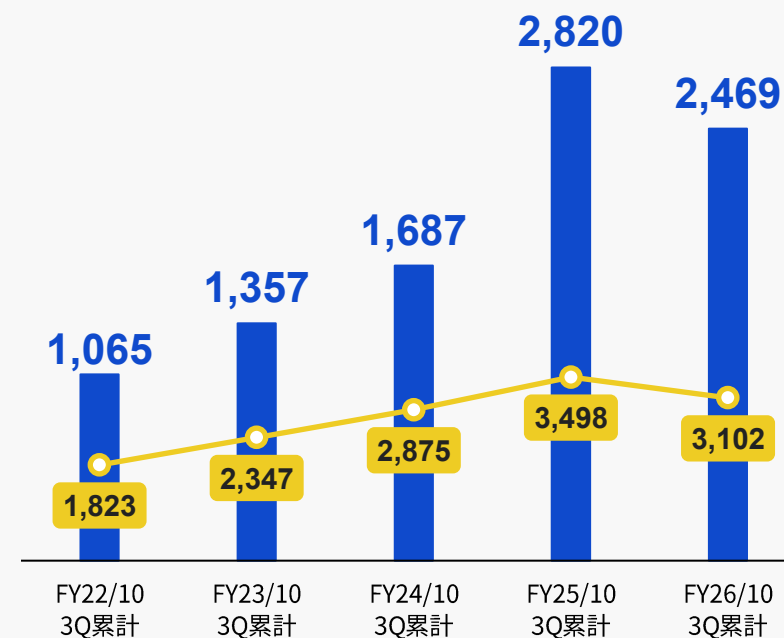
×

解約率

売上収益／掲載枠数推移¹

■ 売上収益（百万円）

—● 期末時点の掲載枠数（枠）

YoY **12.5%減**

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

問い合わせ数

×

1問い合わせ当たりの単価

検索経由の問い合わせ数

広告経由の問い合わせ数

検索経由のサイト
訪問者数

×

CVR¹

+

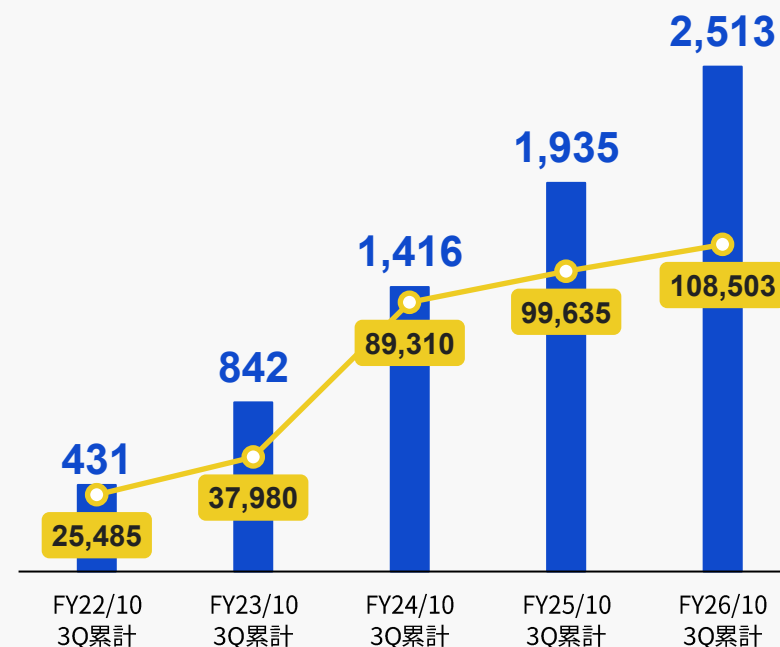
広告費

÷

CPA¹

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計

—○— 問合せ数²（件）累計YoY **29.9%**増

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

×

サービス利用料
保険料収入

既存契約件数

+

新規契約件数

-

解約契約件数※

※

解約契約件数

=

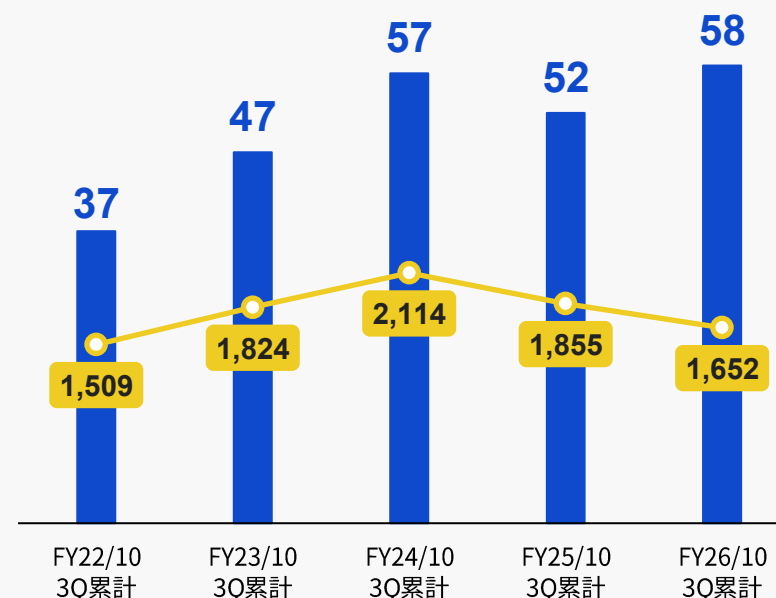
既存契約件数

×

解約率

売上収益

■ 売上収益（百万円） 累計
 ● 保有契約件数¹（件）

YoY **11.2%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

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

×

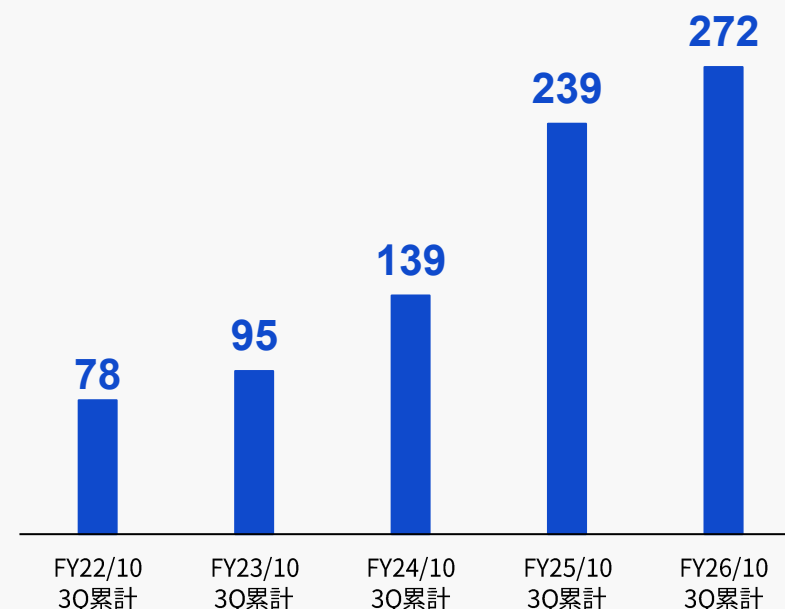
CVR

÷

CPA

売上収益

■ 売上収益（百万円）累計

YoY **13.8%増**

Appendix① PL/BS/CF

連結決算(PL)



	FY2026 3Q	FY2025 3Q		FY2026 2Q		FY2026 3Q累計	FY2025 3Q累計	
(単位：百万円)	(26/5-26/7)	(25/5-25/7)	YoY	(26/2-26/4)	QoQ	(25/11-26/7)	(24/11-25/7)	YoY
売上収益	1,751	1,702	+2.9%	1,888	△7.3%	5,312	5,046	+5.3%
売上原価	1,139	1,064	+7.1%	1,208	△5.7%	3,426	3,007	+13.9%
売上総利益	612	639	△4.1%	681	△10.0%	1,886	2,039	△7.5%
売上総利益率	35.0%	37.5%	△2.6pt	36.0%	△1.1pt	35.5%	40.4%	△4.9pt
販管費	302	311	△2.8%	315	△4.1%	928	866	+7.1%
その他の収益／費用	2	0	+379.1%	2	+2.8%	6	7	△3.9%
営業利益	313	329	△4.9%	368	△15.0%	964	1,179	△18.3%
営業利益率	17.9%	19.3%	△1.4pt	19.5%	△1.6pt	18.1%	23.4%	△5.3pt
金融収益／費用	△1	△1	—	1	△266.9%	△3	△5	—
税引前利益	311	327	△4.9%	369	△15.6%	961	1,175	△18.2%
税金費用	108	126	△14.8%	128	△15.7%	343	420	△18.5%
継続事業からの 四半期利益	204	201	+1.3%	241	△15.5%	618	754	△18.0%
四半期利益率	11.6%	11.8%	△0.2pt	12.8%	△1.1pt	11.6%	14.9%	△3.3pt
非継続事業からの 四半期利益	—	—	—	—	—	—	40	—
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	206	213	△2.9%	245	△16.0%	635	815	△22.1%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	11.8%	12.5%	△0.7pt	13.0%	△1.2pt	12.0%	16.2%	△4.2pt

BS（貸借対照表）

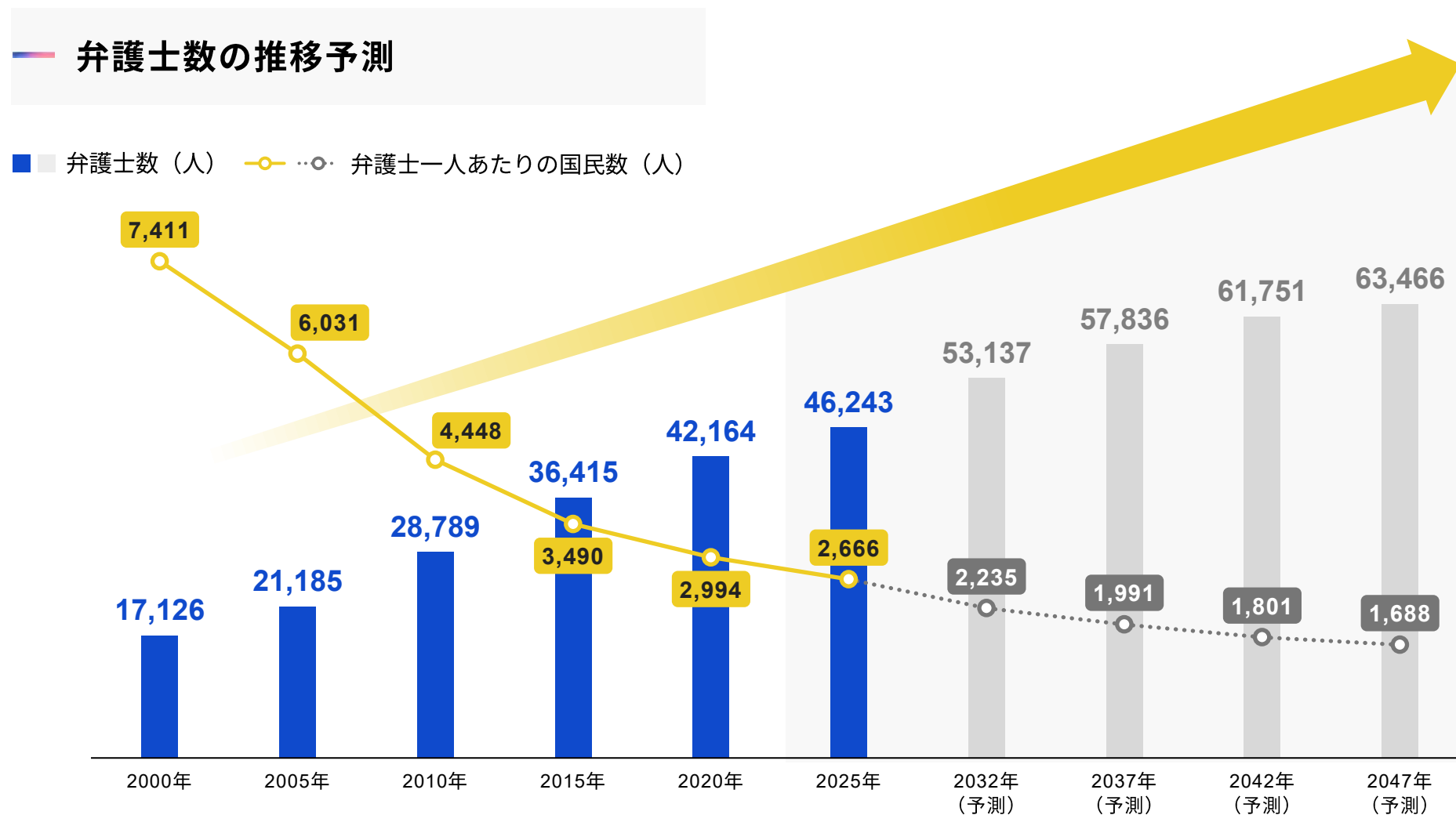
	FY2026 3Q	FY2025 4Q	増減
(単位：百万円)	(26/7)	(25/10)	
流動資産	2,695	3,335	△640
現預金	1,758	2,466	△708
売掛金	873	820	+53
その他	63	48	+15
非流動資産	1,534	1,499	+35
有形固定資産	130	46	+84
使用権資産	33	61	△28
のれん	1,139	1,139	—
その他	232	253	△21
資産合計	4,229	4,833	△605
負債	1,393	1,693	△301
有利子負債	265	343	△78
リース負債	31	82	△51
その他	1,096	1,268	△172
資本合計	2,836	3,140	△304
負債及び資本合計	4,229	4,833	△605

CF（キャッシュフロー計算書）

	FY2026 3Q	FY2025 3Q	増減
(単位：百万円)	(25/11-26/7)	(24/11-25/7)	
営業キャッシュフロー	451	1,027	△576
税引前利益	961	1,199	△238
減価償却費・減損損失	87	109	△22
法人所得税	△575	△292	△283
その他	△22	11	△33
投資キャッシュフロー	△72	△47	△26
有形固定資産の取得	△107	△5	△102
その他	34	△42	76
財務キャッシュフロー	△1,087	△340	△747
配当金の支払による支出	△465	△176	△289
自己株式の取得による支出	△500	—	△500
借入金・社債の返済による支出	△79	△99	19
その他	△43	△65	23
現預金の増減額	△708	641	△1,349
期末現預金残高	1,758	2,237	△479
FCF	379	980	△602

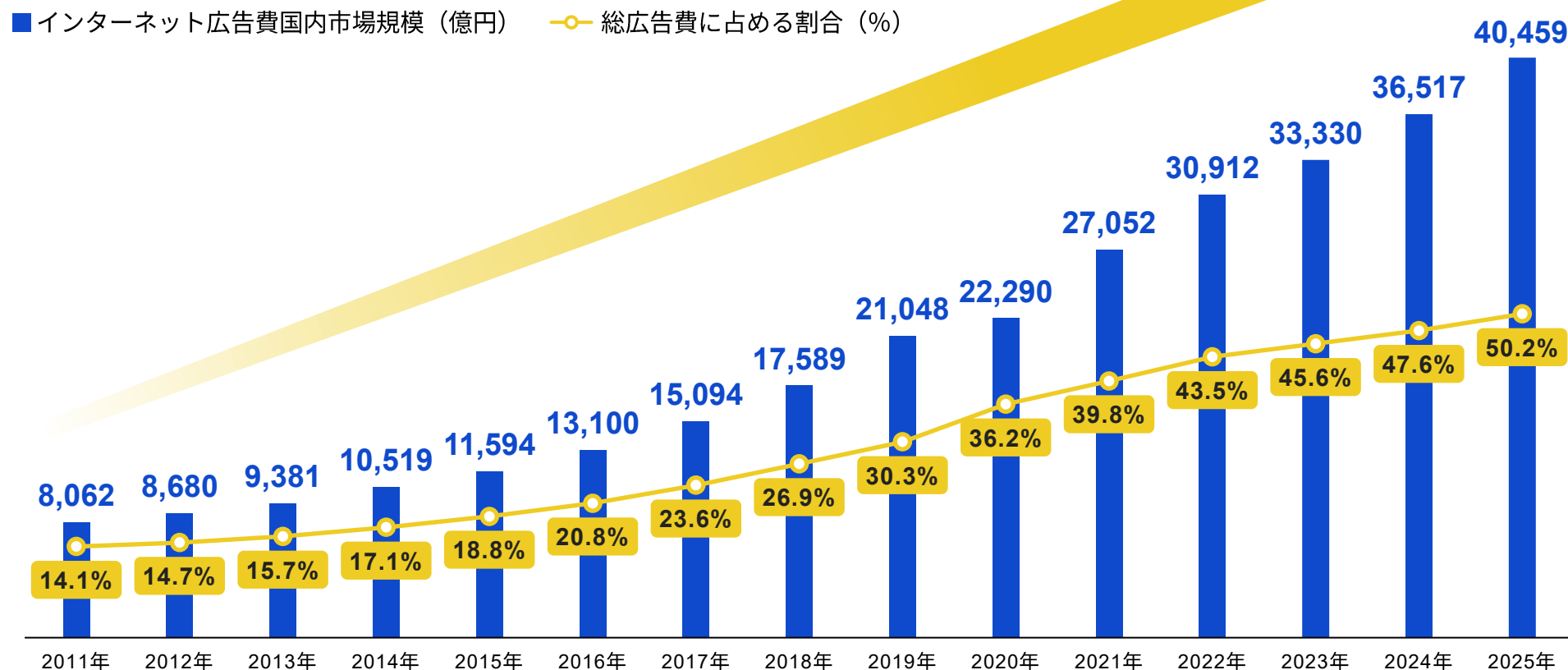
Appendix② 事業環境

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。



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。

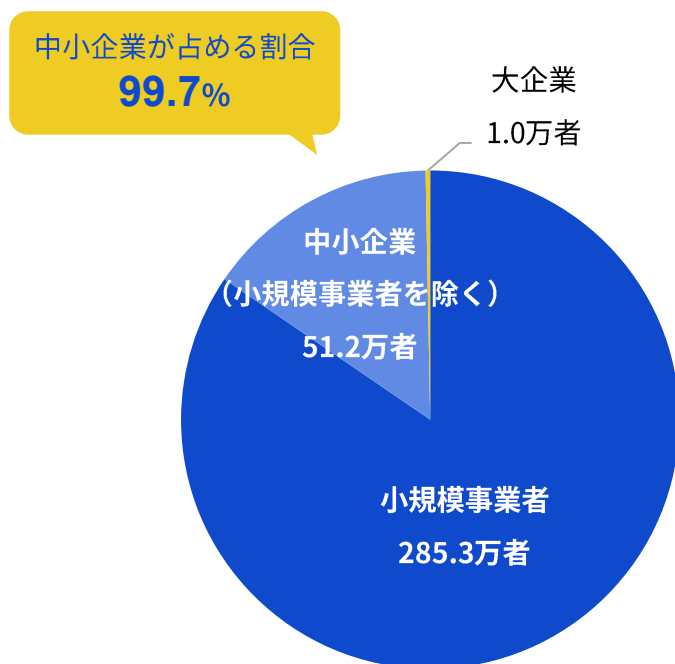
インターネット広告の国内市場規模の推計



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。

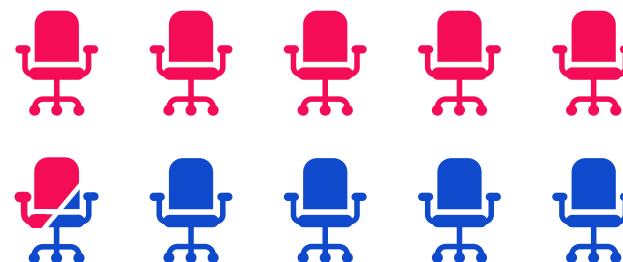
中小企業・小規模事業者数



中小企業の弁護士利用率

弁護士利用経験
あり
44.2%

= 顕在化した弁護士ニーズ



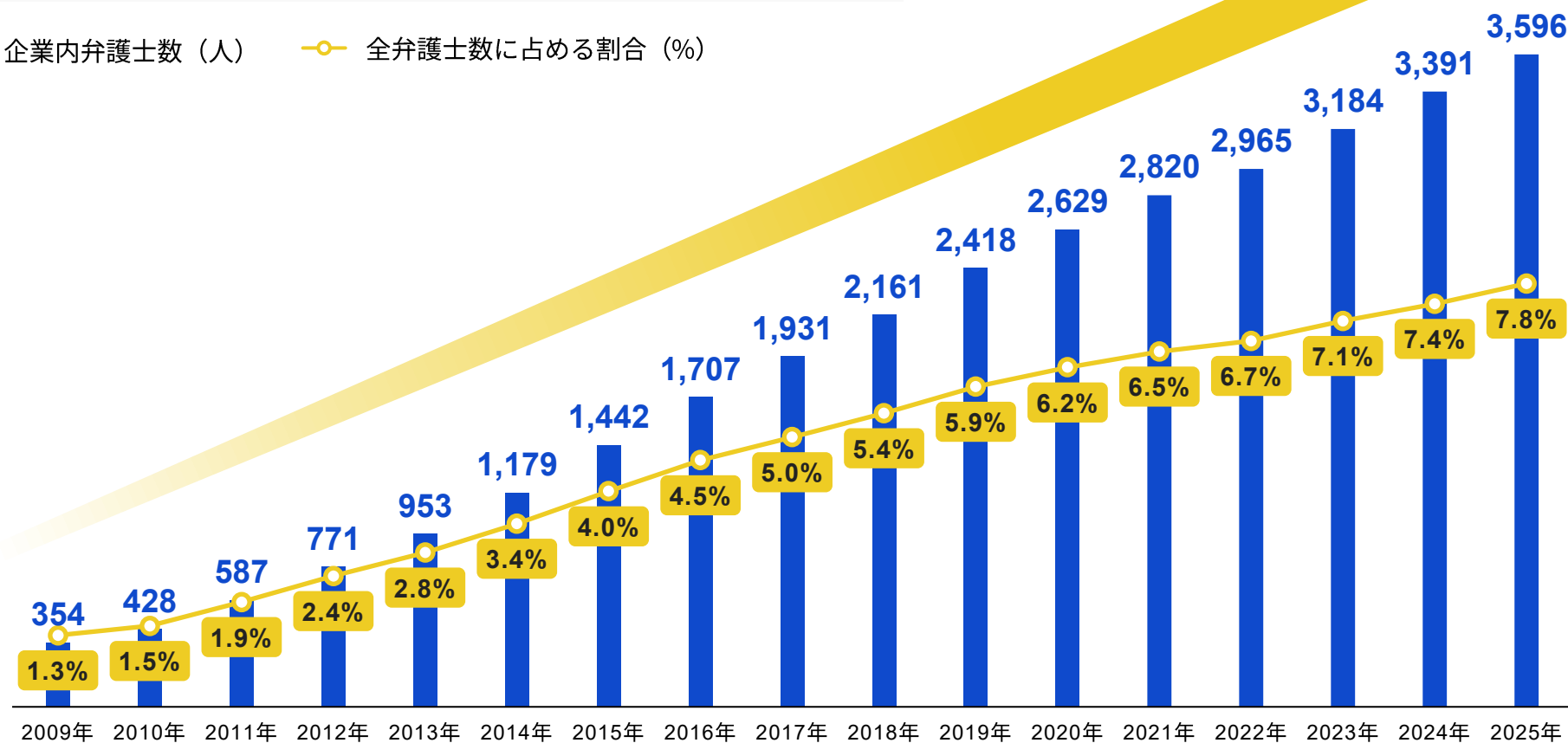
弁護士利用経験
なし
55.7%

= 潜在的な弁護士ニーズ

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

■ 企業内弁護士数（人） ● 全弁護士数に占める割合（%）



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