



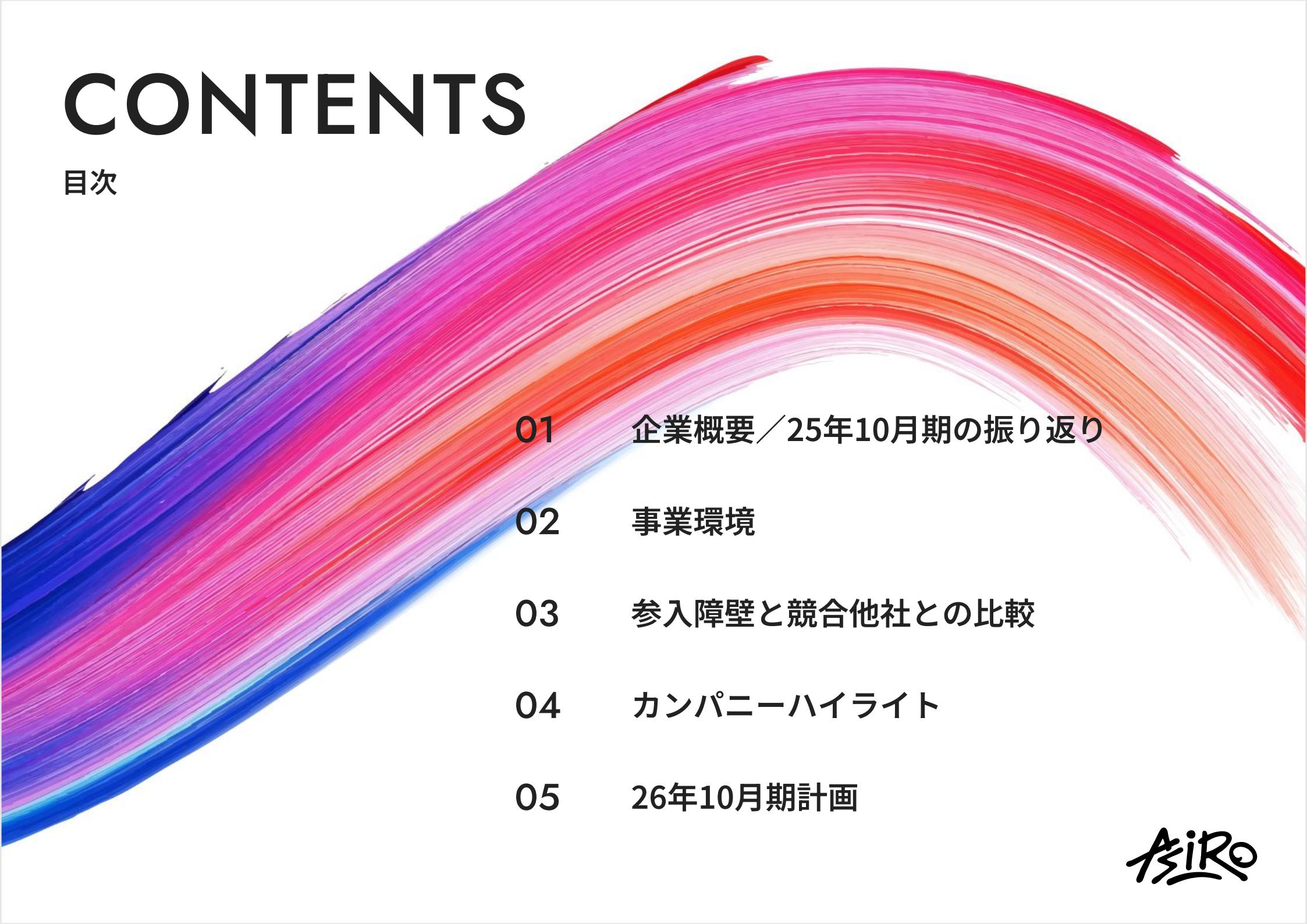
# アシロ

## 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

2025.12.11  
証券コード：7378 株式会社アシロ

# CONTENTS

## 目次

- 
- 01 企業概要／25年10月期の振り返り
  - 02 事業環境
  - 03 参入障壁と競合他社との比較
  - 04 カンパニーハイライト
  - 05 26年10月期計画

# 企業概要／25年10月期の振り返り

日常生活の基盤やインフラと成り得るサービスの創出を目指して、世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前を社名に拝借しており、社会的基盤である法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を行っております

## 社名の由来

「世界中の誰よりも深くユーザーとお客様を幸せにしたい」

「社会基盤となりうる水準までサービスを深化させたい」

という思いから、

世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前  
「ヨミノアシロ」

を拝借したのが社名の由来です。

創業時から一貫してその思いが変わることはありません。

## 経営理念

アシロに関わる人を誰よりも深く幸せにすること  
よりよい社会の実現に貢献する。

## 会社概要

商号	株式会社アシロ
所在地	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4階
代表者	代表取締役 中山博登
資本金	611百万円（2025年10月末時点）
従業員数 <sup>1</sup>	127名（2025年10月末）
創業*	2009年11月
設立*	2016年4月
主要株主	中山博登
受賞歴	デロイト日本テクノロジーFast50 19年&20年&21年受賞

※ 当社の前身となる旧 株式会社アシロは2009年11月に設立がなされました。その後、J-STAR株式会社が管理・運営するJ-STAR二号投資事業有限責任組合等のファンドによるレバレッジド・バイ・アウト（LBO）を実施するため、ファンドによる出資受入れの受皿会社として当社が2016年4月に設立され、当社は2016年5月に旧 株式会社アシロの株式を取得して子会社化し、2016年10月に旧 株式会社アシロを吸収合併したことで事業を全面的に継承し、現在に至っております。

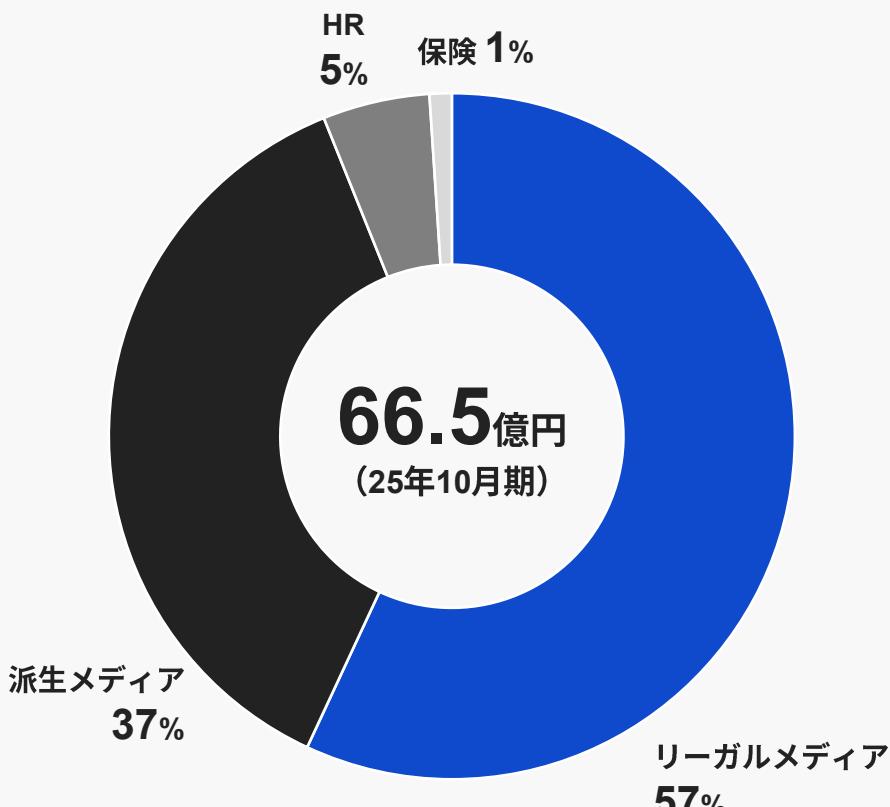
<sup>1</sup> 注：1 臨時雇用者（アルバイト・パートタイマーを含み、人材派遣会社からの派遣社員を除く。）の、最近1年間の平均雇用人員（労働時間を1日8時間で換算）を含みません

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。

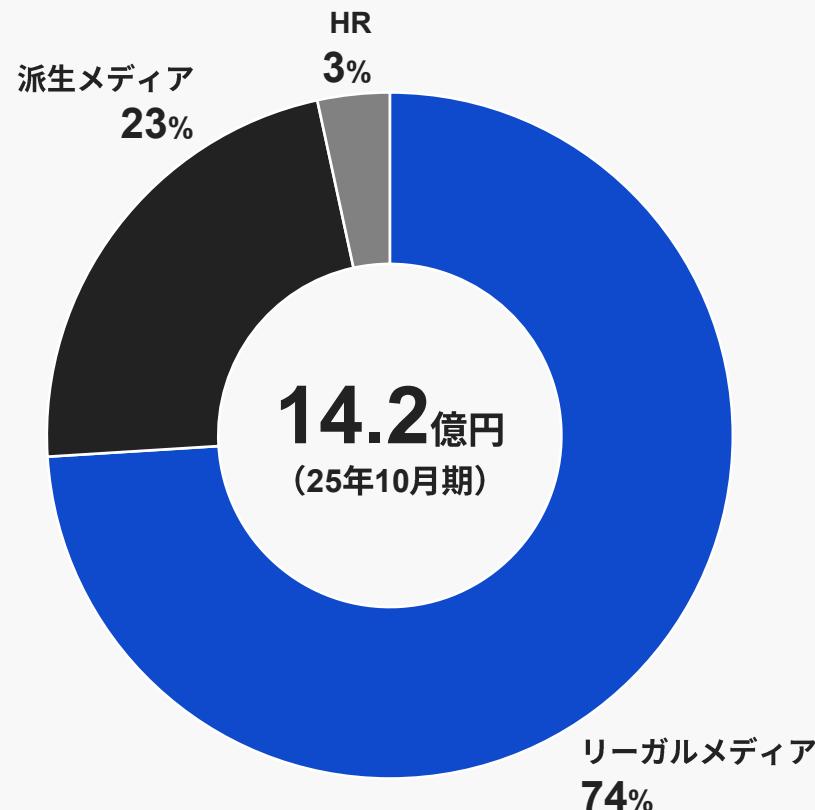
保険事業では、2025年7月1日より法人向けの新商品「bonobo」の販売を開始しました。

	事業内容	主要顧客	主要サービス
メディア事業	<p><b>リーガルメディア</b> 2012年開始</p> <p>法律事件分野ごとの特化型サイトの運営</p>	法律事務所	       
	<p><b>派生メディア</b> 2014年開始</p> <p>アフィリエイトサイトの運営 「キャリズム」「浮気調査ナビ」等</p>	人材紹介会社 探偵事務所	 
HR事業	<p><b>人材紹介事業</b> (弁護士等の士業や 管理部門人材の紹介)</p>	士業事務所 一般企業	   
保険事業	<p><b>少額短期保険</b> 弁護士費用保険の販売</p>	法人	<b>bonobo</b>

## 売上収益構成比



## 営業利益構成比<sup>注</sup>

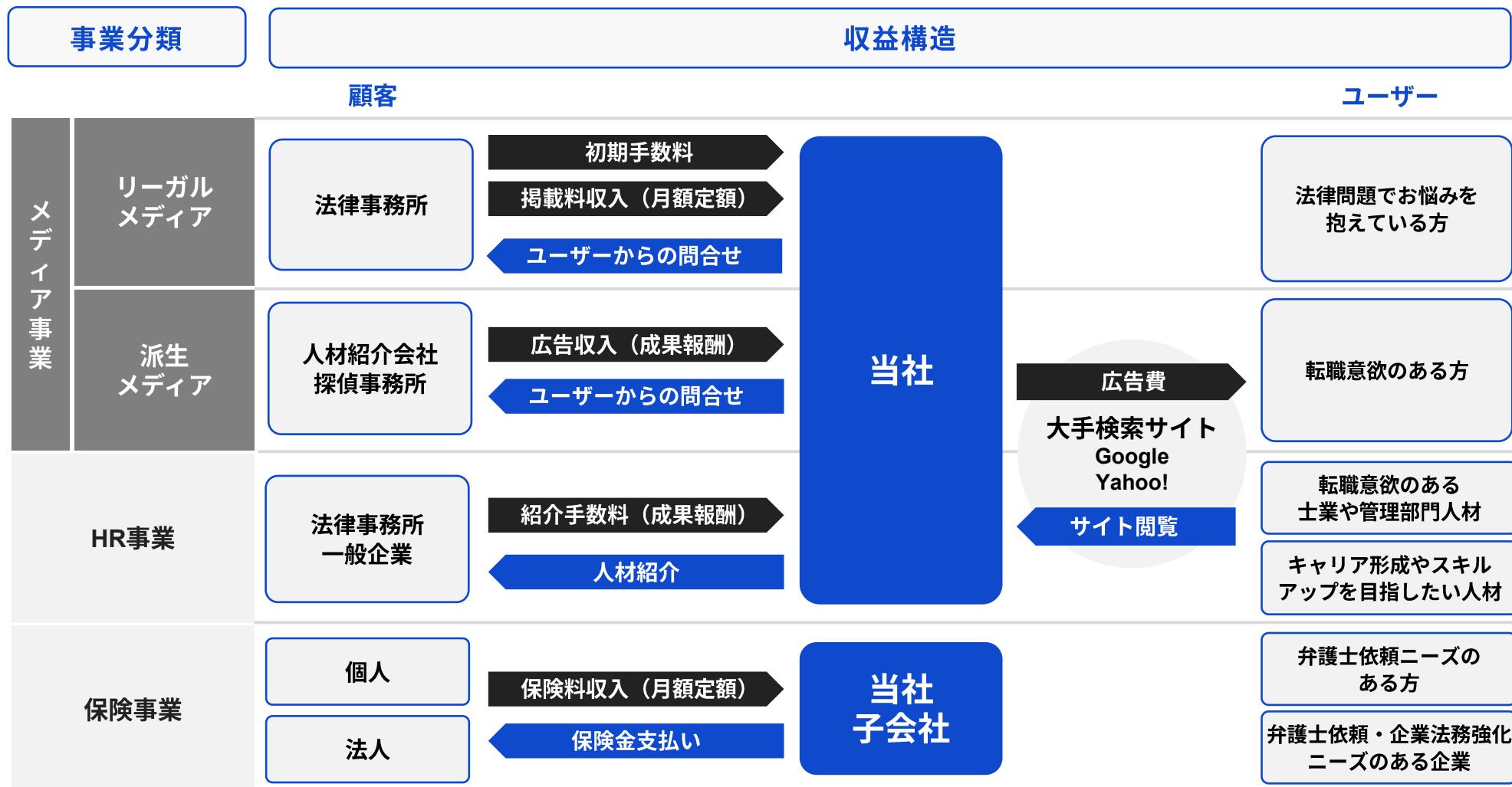


注：営業利益がマイナスである保険事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

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

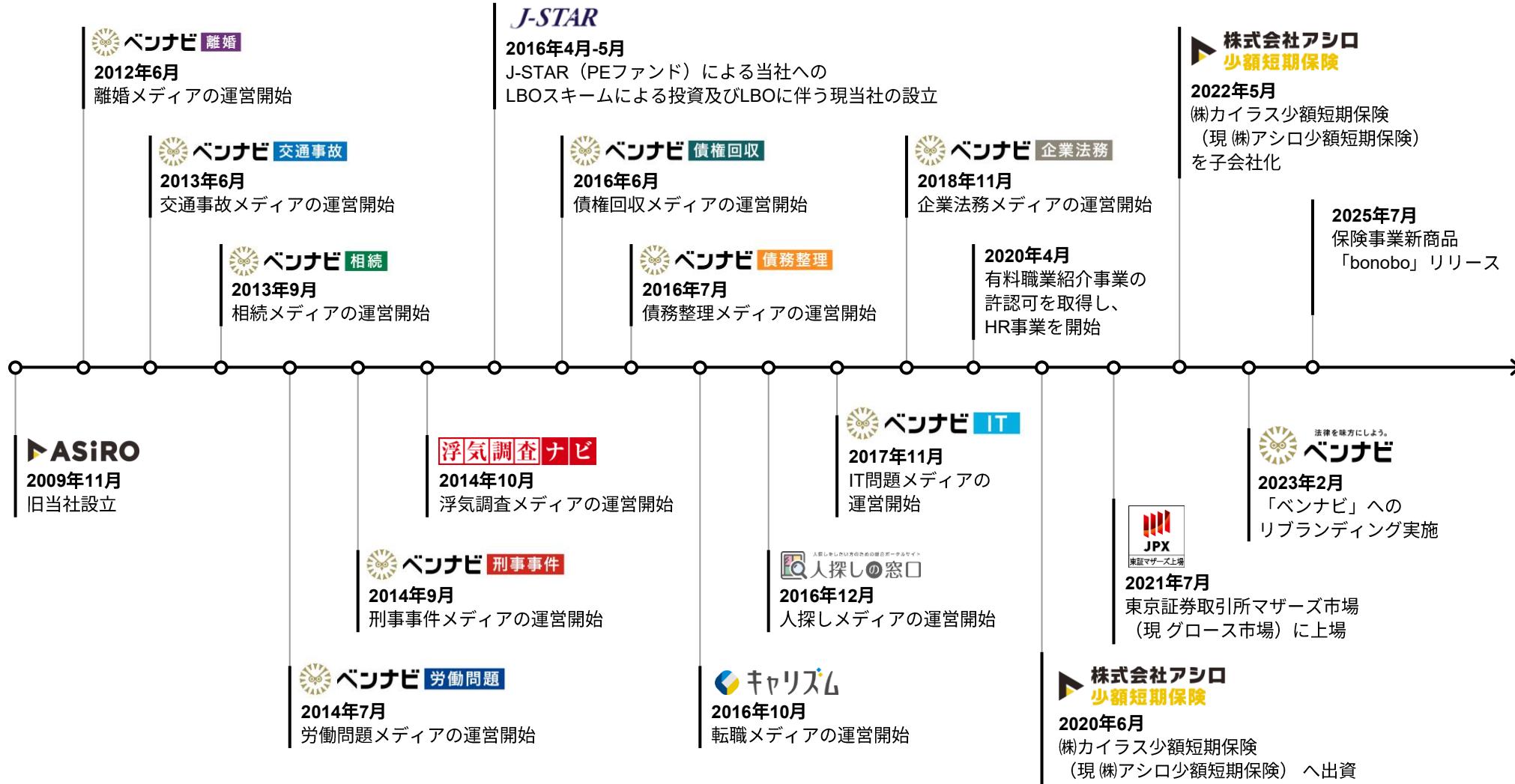
お金の流れ



2012年のベンナビ離婚（旧離婚弁護士ナビ）のローンチを皮切りにメディア事業を開始し、以後も継続的に事業開発を行っており、メディアの横展開だけでなく、人材領域（HR）や金融領域（保険）にも進出しております

2009

2025



# 成長戦略とリスク軽減戦略の振り返り

AiRo

22年12月開示の中計P37、23年12月開示の中計P8、24年12月開示の中計P8において開示しております各事業における成長戦略やリスク軽減戦略の取組みや状況は以下の通りとなります

事業	成長戦略	リスク軽減戦略	成果・状況
メディア事業 (リーガルメディア)	新規顧客開拓 解約率の低減	「ベンナビ」 認知度向上	「ベンナビ」へのリプランディングにより指名検索が増加、一定のCV確保に寄与 販売体制変更等により好調な新規獲得及び既存顧客からのアップセルを実現。 新商品が好調に推移したことによって、高い成長率を記録 更なる成長を目指すために、高単価商品を開発、販売し、今期業績拡大に寄与
メディア事業 (派生メディア)	キャリズムの成長 新事業展開	キャリズムの 職種領域拡大	主力の転職メディア「キャリズム」については、マーケティング施策の細かな改善を続けたことでASPからの評価を勝ち取り、大幅な成長を実現 複数のメディアを立ち上げており、今後の収益源となるよう育成を継続 新規メディアの拡大、育成は続いているものの、キャリズムがさらに拡大余地があることからキャリズム拡大に注力
HR事業	人員体制強化による 成約率の引き上げ	ダイレクト リクルーティング の推進	体制強化及びコンサルタントの育成により成約率が引き上がり、小規模ではあるものの体制が整う リスク軽減戦略として、ダイレクトリクルーティングサービスの展開も検討していたものの、現在のリソースや必要な投資額を鑑みて、同サービスの展開は取り止め 体制強化及びコンサルタント育成が進み、FY25は初の黒字着地
保険事業	商品・市場の 認知度向上	新規保険商品の 開発	従前注力してきた個人向け保険よりも法人向け保険のほうが収益拡大が見込めると判断したことから方針を大きく変更し、個人向け保険については拡販を取り止め 現在、法人向け保険の商品開発に注力。25年10月期のできるだけ早い段階でリリースできるよう推進中 25年7月にリリース。まずは自社での販売実績を積み上げる

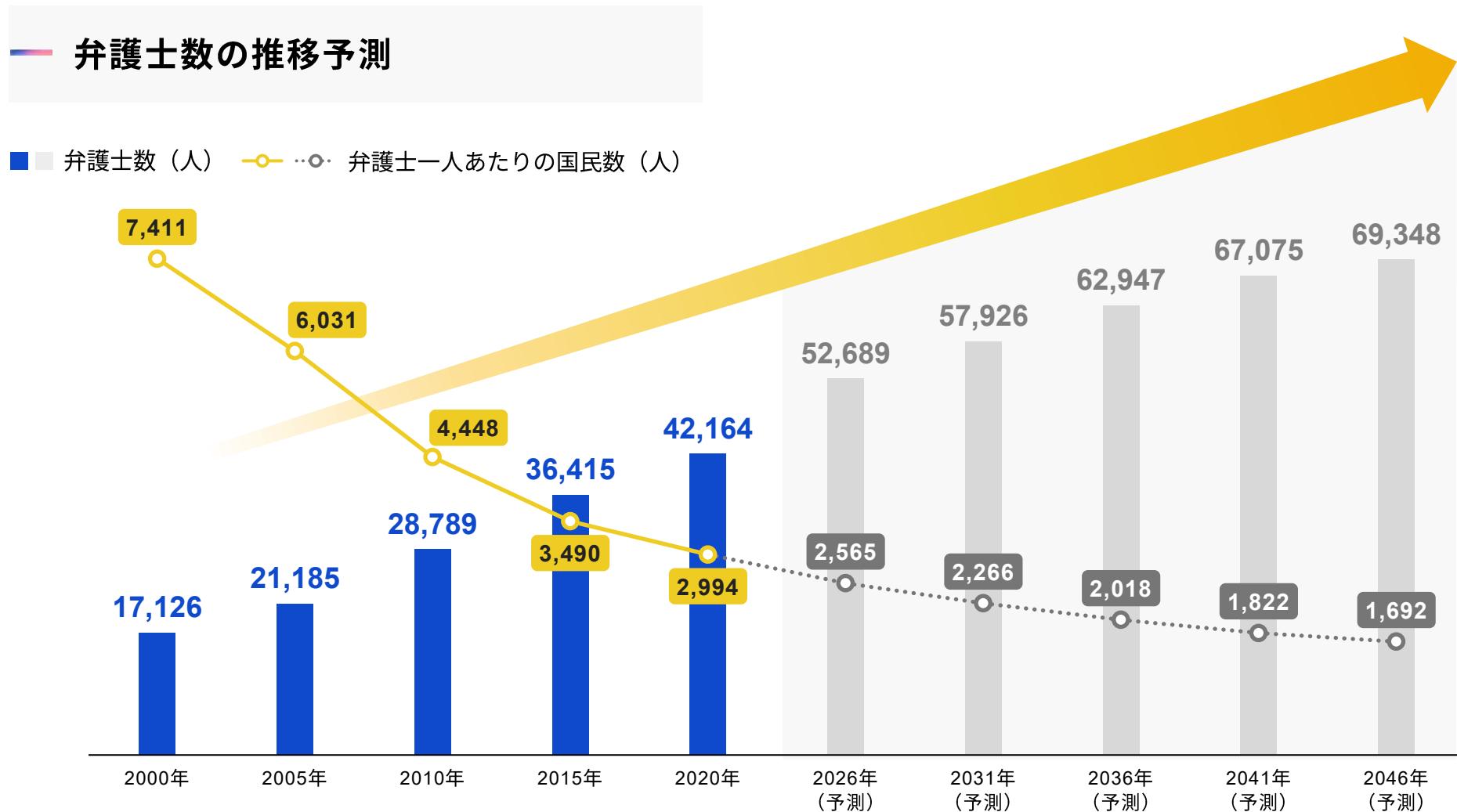
4Qは高単価商品の広告予算調整の影響を受けたものの、他のサービスや事業が伸長したこと3Q決算時に修正した業績予想を上回って着地。配当については株主還元方針の通り配当性向30%、期初予想を大きく上回る増配を予定。

## — 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%

## 事業環境

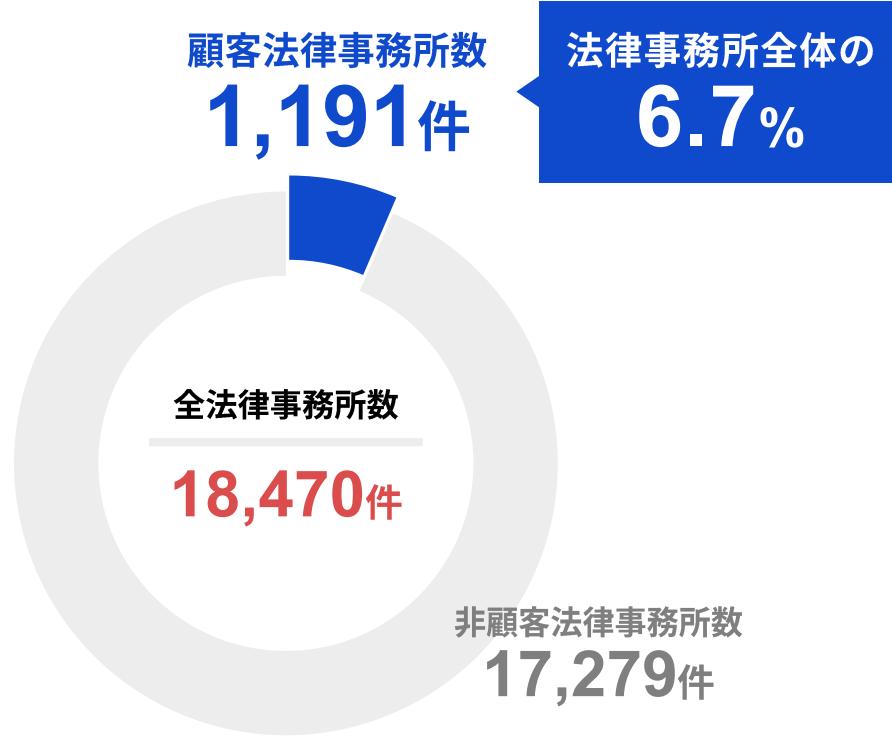
弁護士数は今後も増加が見込まれております。また、それに伴って弁護士一人あたりの国民数は減少を続ける見込みであることから弁護士間の競争環境が強まることとなり、広告出稿需要の拡大を見込んでおります



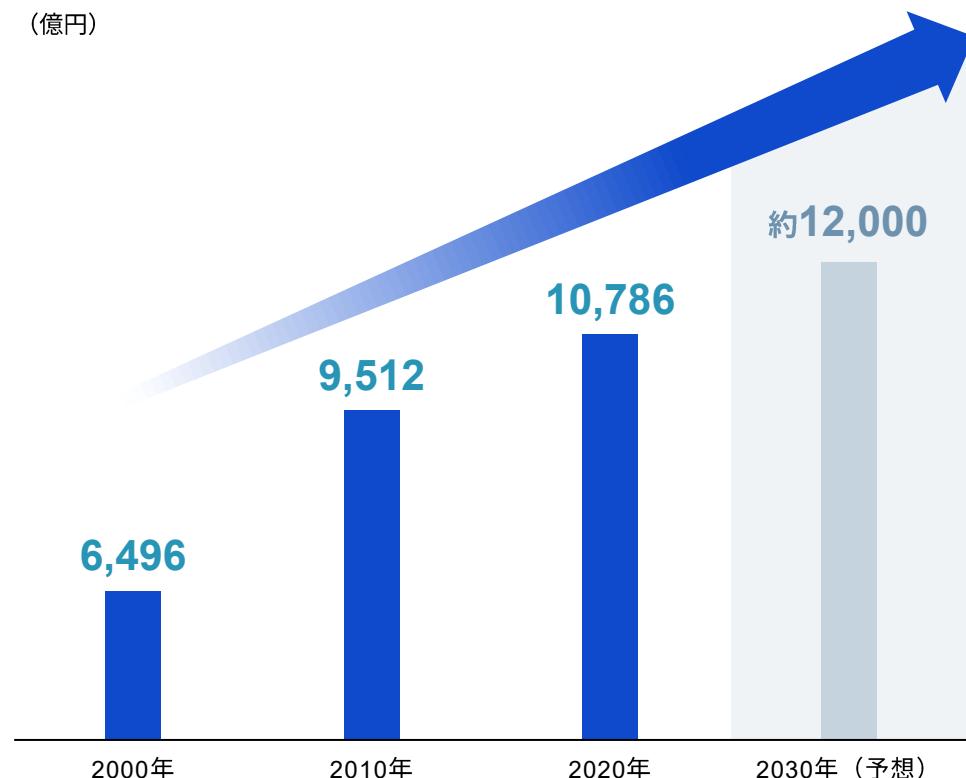
# 顧客基盤と市場のポテンシャル

当社は4Q末時点で1,191件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ6.7%に留まり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

## 当社顧客基盤<sup>2</sup>



## 弁護士報酬の市場規模推計<sup>3</sup>



注：1 2025年12月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。

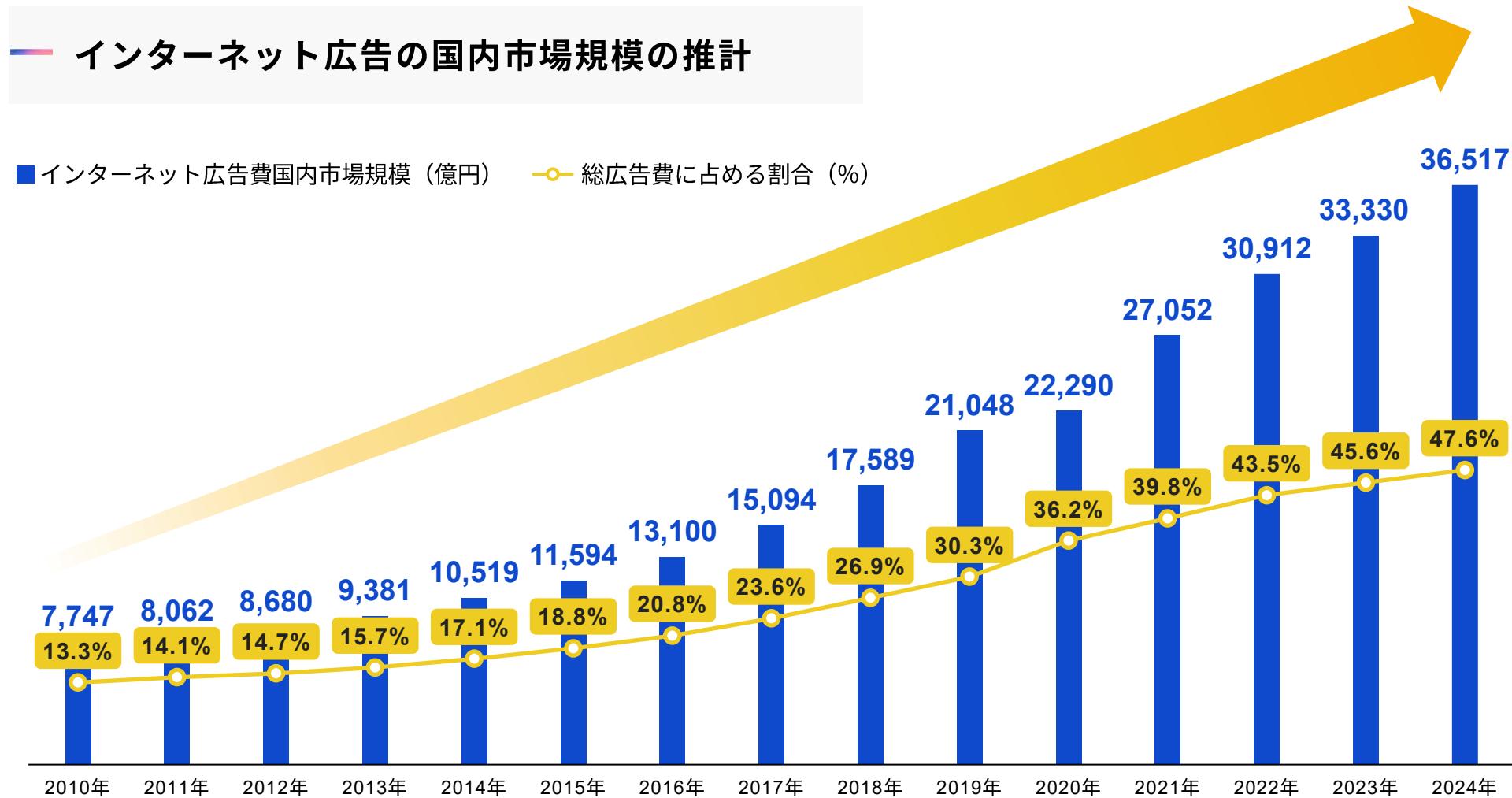
下記注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として記載しておりますが、実際の市場規模は異なる可能性があります

注：2 顧客法律事務所数は、2025年10月末時点の当社の有料掲載の顧客数を記載しております。また、全法律事務所数は日本弁護士連合会「弁護士白書2024年版」における法律事務所数を記載しております

注：3 2000年から2020年の市場規模は、各年度の弁護士一人あたりの平均収入に、弁護士数を乗じて算出しております。

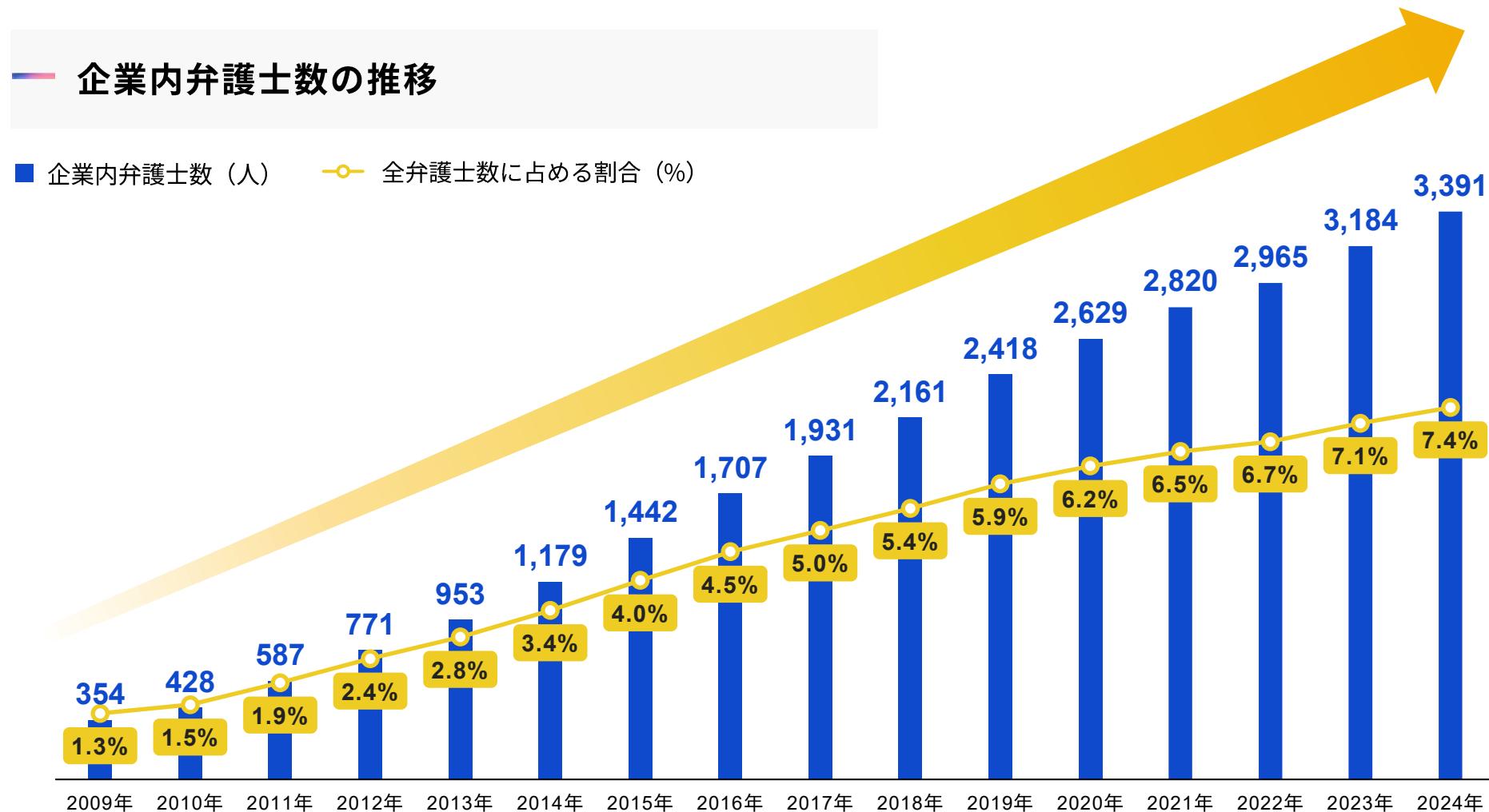
また、2030年の市場規模及び平均収入は、2000年から2020年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2030年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

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



## 企業内弁護士数の増加

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



## 参入障壁と競合他社との比較

リーガルメディアは弁護士法や弁護士会の規制に服しており、参入障壁が高い事業領域となります。例として、弁護士法第72条の下では成果報酬型のアフィリエイトモデルは違法となる可能性があり、定額報酬の契約を1件1件の法律事務所から獲得する必要があることから、営業体制とマーケティング体制の両面で強みが求められます

## 規制環境

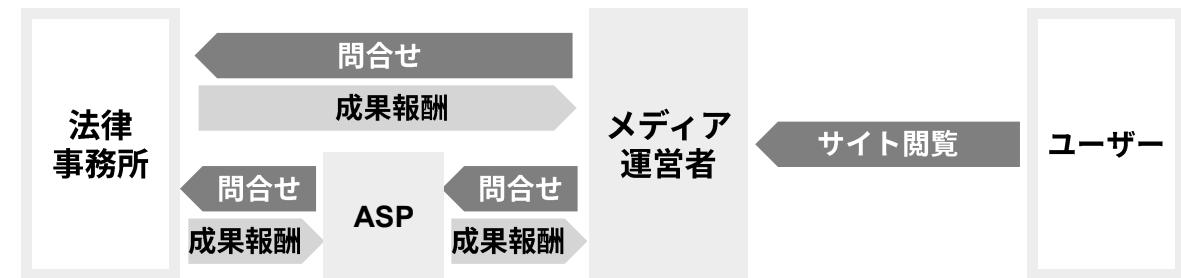
### 弁護士法 第72条

(非弁護士の法律事務の取扱い等の禁止)

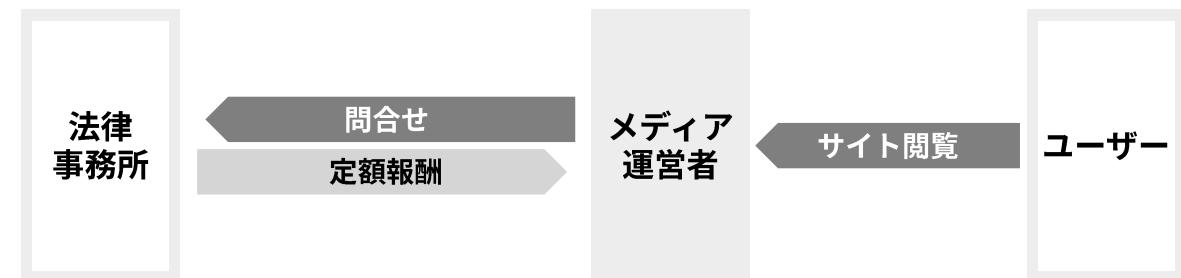
弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができる。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

## 弁護士広告において許容されると考えられる事業モデル

### ✗ 一般的なアフィリエイトモデル



### ○ 規制に適合した弁護士広告モデル



競合A社は弁護士個人を主な掲載単位としておりARPUが低い一方、当社は法律事務所を主な掲載単位としておりARPUが高く、競争優位性を確立していることにより、競合他社比高い売上成長率を実現しております

## リーガルメディアの競合他社との比較

競合他社	AiRO	
主な掲載単位	弁護士個人	法律事務所
掲載単価	低い	高い
ARPU	低い	高い
解約率	不明	低い
サイト数	1サイト+α	複数
掲載顧客数	多い	少ない

当社の主な掲載単位は法律事務所であり、事務所としての広告予算を獲得しやすい傾向あり

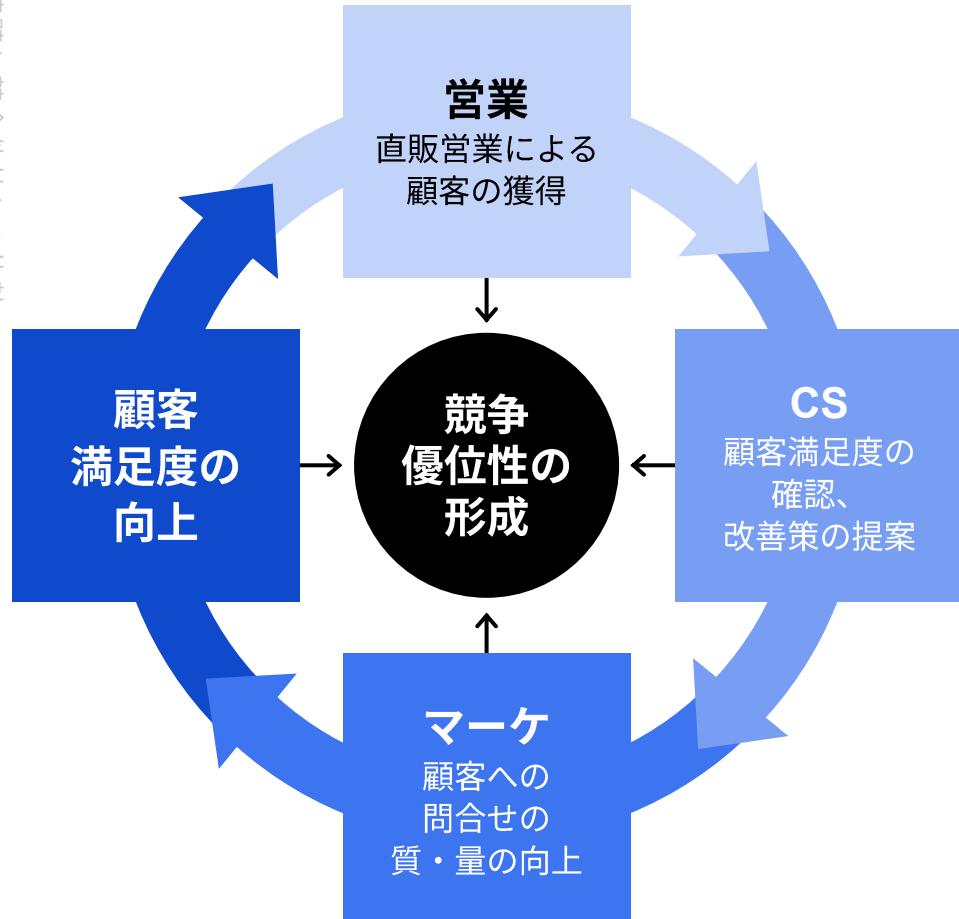
ARPUの高さにより、サービスの運営原価や広告費に十分な資金を投下することが可能であり、低い解約率を達成することで売上収益が安定的に成長

分野ごとに独立したバーティカルサイトとしていることによるマッチング精度の高さや安定した広告効果を背景として、競合他社比高い単価を獲得

当社の顧客シェアはまだまだ低いことから、大きな伸びしろが存在

ARPUの高さにより、サービスの運営原価や広告費に十分な資金を投下することが可能となっており、競争優位性の形成に繋がっております。具体的には、当社は以下一連のバリューチェーンを構築して顧客満足度の向上・解約率の低減を進めることで、売上収益が順調に成長しております

## バリューチェーンごとの役割模式図



## バリューチェーン

- 代理店を活用するメディア企業も多いものの、当社は直販営業を基本としており、代理店経由の売上収益は僅少
- 直販比率の高さにより高利益率であるとともに、顧客の声を直接聞くことが強み

- 掲載後の、顧客満足度の確認及び改善策の提案を実施
- 顧客満足度の改善により解約を最小化するとともに将来的なアップセルに繋げることでLTVの改善に貢献

- 問合せ数の最大化が必ずしも顧客満足度に寄与する訳ではないことから、営業やCSが収集した顧客の声を聞き、問合せの質に配慮
- 顧客の費用対効果を勘案し、自然検索経由だけでなく、広告経由でのユーザー集客を実施

## カンパニーハイライト

当社は、①リーガルメディア・保険事業の安定性、②派生メディア・HR事業の成長性、③マーケットイン型の事業開発実績、④成長と安定を実現する収支実績という4つの強みを有しております。

1

リーガルメディア・保険事業（ストック収益事業）の **安定性**

2

派生メディア・HR事業（フロー収益事業）の **成長性**

3

マーケットイン型の **事業開発実績**

4

**成長と安定** を実現する収支実績

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長いたしました。今期は高単価商品が伸長したこと、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

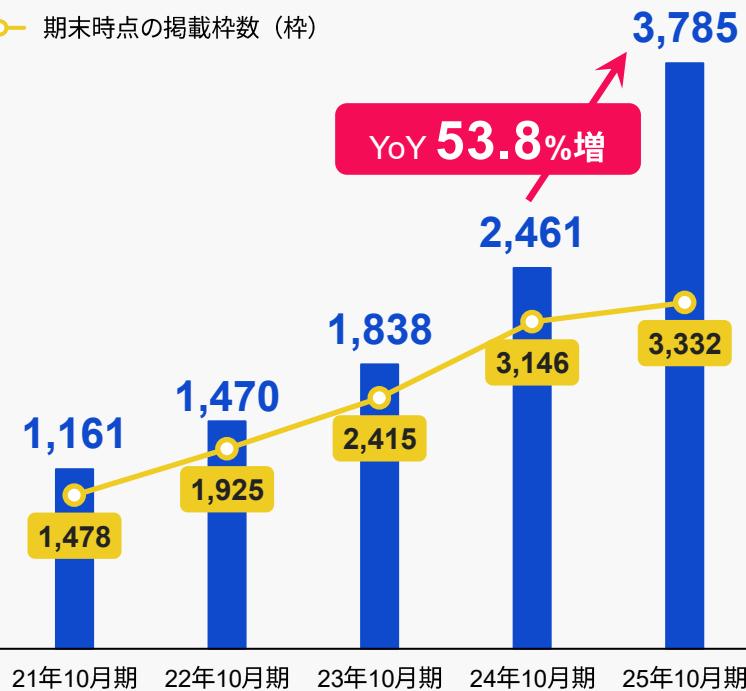


※

$$\text{解約枠数} = \text{既存の掲載枠数} \times \text{解約率}$$

## 売上収益／掲載枠数推移<sup>1</sup>

■ 売上収益（百万円）累計  
—○ 期末時点の掲載枠数（枠）



注：1 掲載枠数とは、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

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

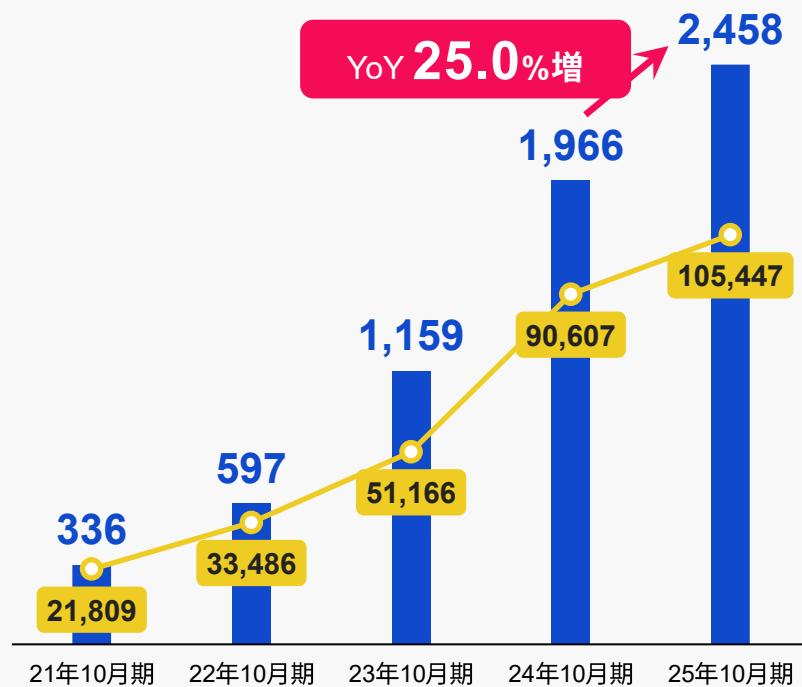
## 収益モデル

### 売上収益



## 売上収益／問合せ数推移<sup>2</sup>

■ 売上収益（百万円）累計  
—○— 問合せ数（件）累計



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 派生メディアの主要サイト（「キャリズム」「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

検索経由のサイト訪問者数



CVR

広告経由の新規登録者数

広告費

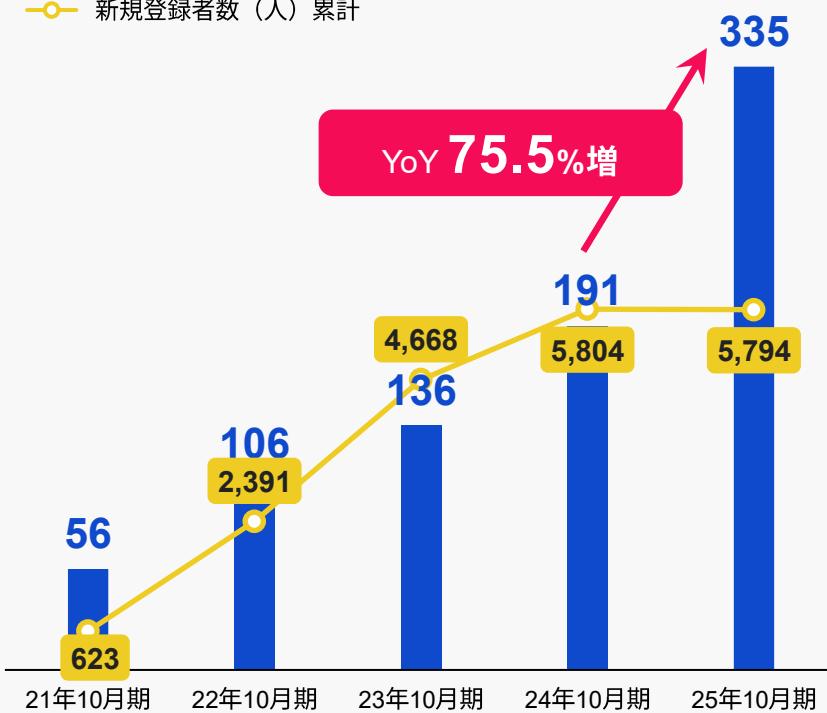


CPA

## 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

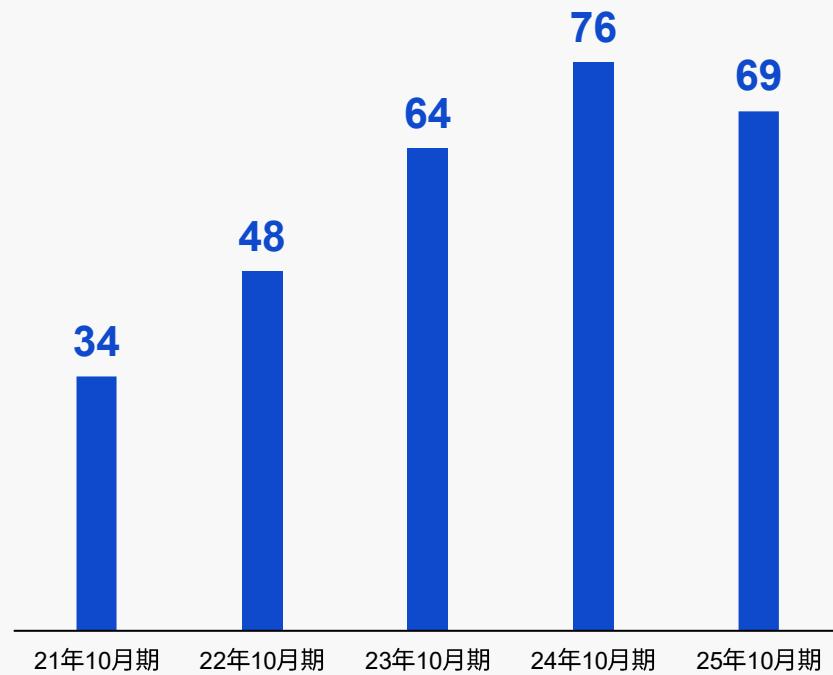
## 収益モデル

### 売上収益



## 売上収益

■ 売上収益（百万円）累計



# マーケットイン型の事業開発実績

AsiRo

ユーザーや顧客のニーズのある分野に、経営資源を掛け合わせることで事業開発を行ってきており、これまでに派生メディアやリーガルHR事業を立ち上げるとともに弁護士費用保険の少額短期保険会社を買収して保険事業を開始する等、豊富な事業開発実績を有しております

## 主要派生メディアの立ち上げ

### 転職メディアの開発

#### ニーズ

労働問題弁護士ナビの一部の  
ユーザーは転職ニーズ有り

#### 経営資源

メディア運営で培った  
マーケティングノウハウ



### 浮気調査メディアの開発

#### ニーズ

離婚弁護士ナビの一部の  
ユーザーは浮気調査ニーズ有り

#### 経営資源

メディア運営で培った  
マーケティングノウハウ



## リーガルHR事業の立ち上げ

### 人材紹介事業の開発

#### ニーズ

広告出稿等により拡大を目指す  
事務所は積極的な採用ニーズ有り

#### 経営資源

マーケティングノウハウ+転職  
メディアでの求職者集客ノウハウ



## 弁護士費用保険を取り扱う少額短期保険会社の買収

### 少額短期保険会社の買収

#### ニーズ

ユーザー／弁護士とも  
費用保険の介在ニーズ有り

#### 経営資源

法律問題に关心のある  
ユーザーの集客力



FY23、FY24の投資期間を除き、FY25含め概ね20%以上の利益率を確保しており、リーガルメディアの強固な基盤を軸にセルスマックスを図り成長を継続しております。

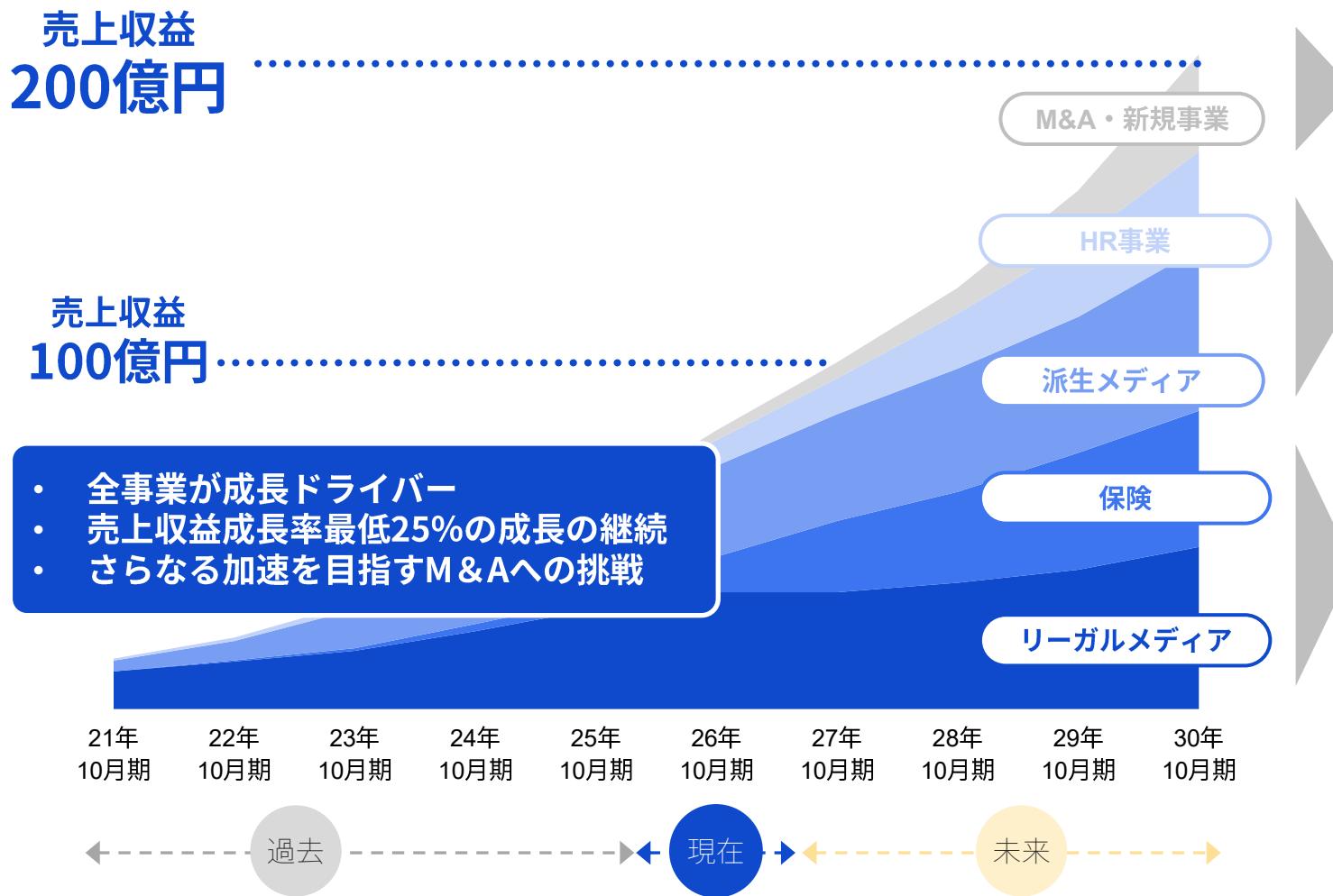
## 当社過年度業績<sup>1</sup>



注：1 18年10月期以前は日本基準に準拠した経営成績（但し、旧アシロを吸収合併したことに伴うのれん償却費の影響を調整する為、18年10月期以前はのれん償却費142百万円を足し戻した調整後営業利益及びそれに基づく調整後営業利益率としております）を表示し、19年10月期以降はIFRSに準拠した経営成績を表示しております（19年10月期以降は調整項目は無く、連結損益計算書と一致しております）。尚、19年10月期以降の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、監査法人の監査を受けておりますが、18年10月期以前については、監査法人の当該監査を受けておりません。

## 中期経営計画振り返り (23年10月期-25年10月期)

25年10月期までの中期経営計画については、数値計画は上方修正して達成。長期の目線についても現段階で変更は無く、売上収益100億円、その先の200億円を目指してまいります。



## 各事業の成長手段と位置付け

### 更なる高みを目指すための積極的な新規事業

- ・ M&Aを中心とした積極的なチャレンジ

### アグレッシブな成長を押し上げる成果報酬モデル

- ・ 新規メディアの積極的な創出と不断の改善による現メディアの拡大
- ・ M&Aによる非連続的な成長

### 当社の事業基盤を支える安定したストックビジネス

- ・ オーガニックによる安定的な成長
- ・ 組織再編や日々の改善による利益率の維持、向上

法律領域に専念する会社ではなく、より大きい市場に進出し続けて永続的に成長する為に、マーケティングを競争力の源泉とする事業創造会社となることを目指します



マーケティングを  
競争力の源泉とする  
**事業創造会社**

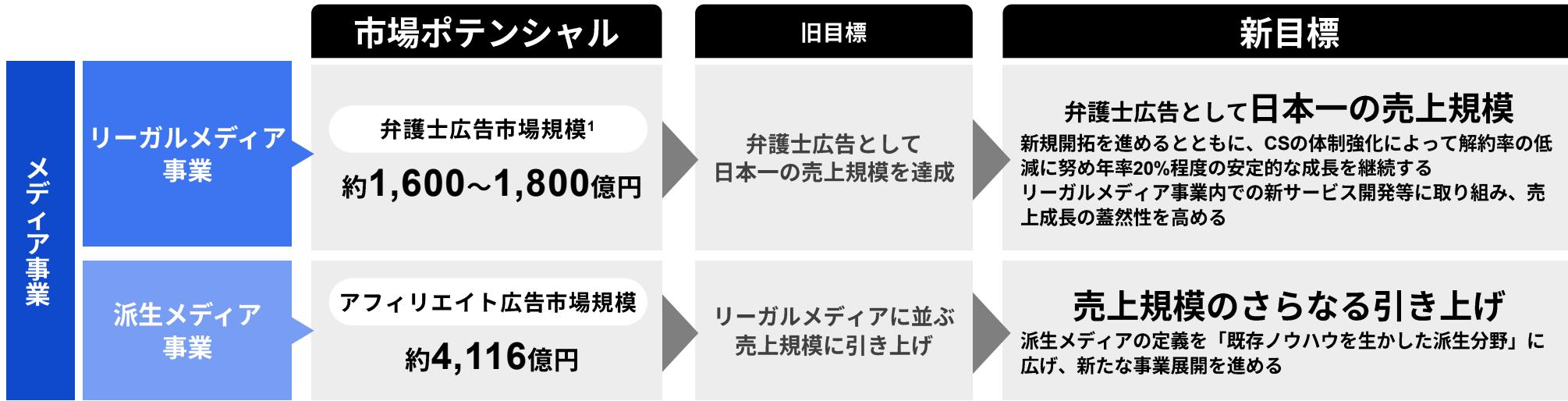


法律領域に  
専念する会社

# 本中期経営計画における各事業の目標

アロー

本中計期間における事業状況を鑑み、目標をアップデート。全事業を成長ドライバーとし、各事業内部での新規事業創出も行うとともに、M&A・オーガニック問わずに既存事業にとらわれない事業創出も積極的に行います



注：1 弁護士報酬市場規模に対して、広告費に投資できる割合を20%として算出しております

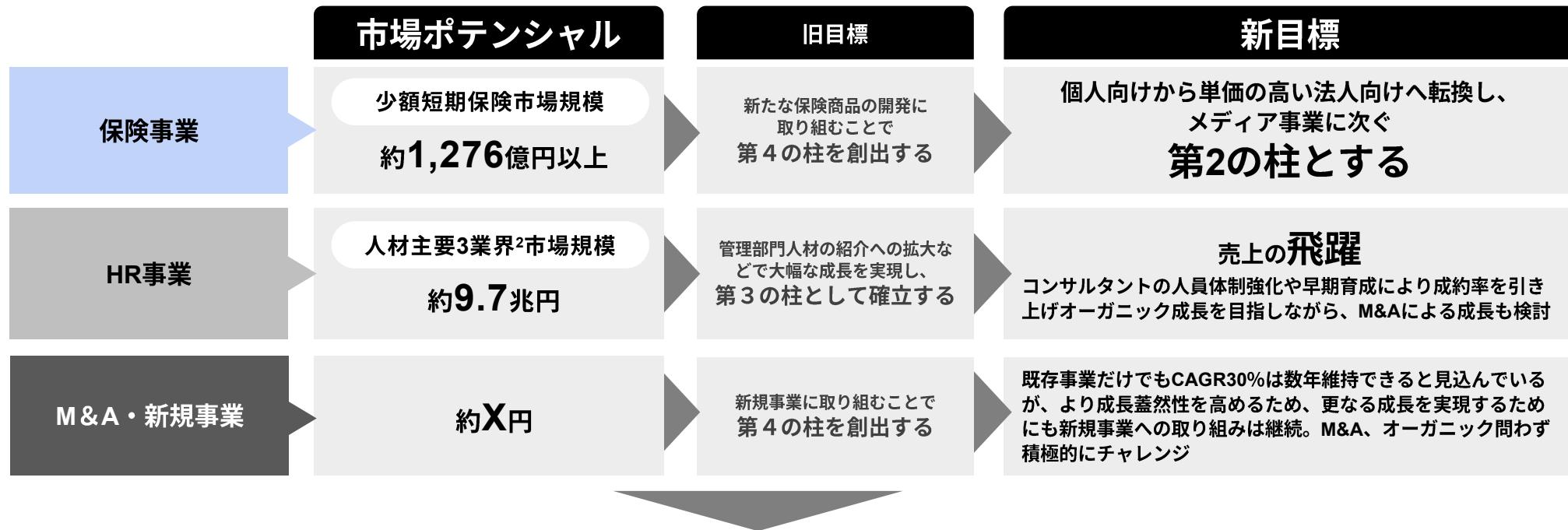
注：2 人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業を指しております

出所：当社、矢野経済研究所「2024 アフィリエイト市場の動向と展望」、矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望」、金融庁「ミニ保険の市場規模」

# 本中期経営計画における各事業の目標

アリオ

本中計期間における事業状況を鑑み、目標をアップデート。全事業を成長ドライバーとし、各事業内部での新規事業創出も行うとともに、M&A・オーガニック問わずに既存事業にとらわれない事業創出も積極的に行います



- 保険事業
  - FY25中に法人向け新商品「bonobo」をローンチすることができた。  
まずは自社販売の確立を目指すフェーズ。
- HR事業
  - 売上が拡大。また、利益についても改善し、黒字化を達成。体制強化や育成が進んだことで黒字化達成できたが、今後更なる規模へ拡大を目指す。
- M&A・新規事業
  - M&Aについてはソーシングを継続し、案件の精査を続ける。  
今後の成長に重要なAI開発機能を立ち上げ、新商品開発に注力。

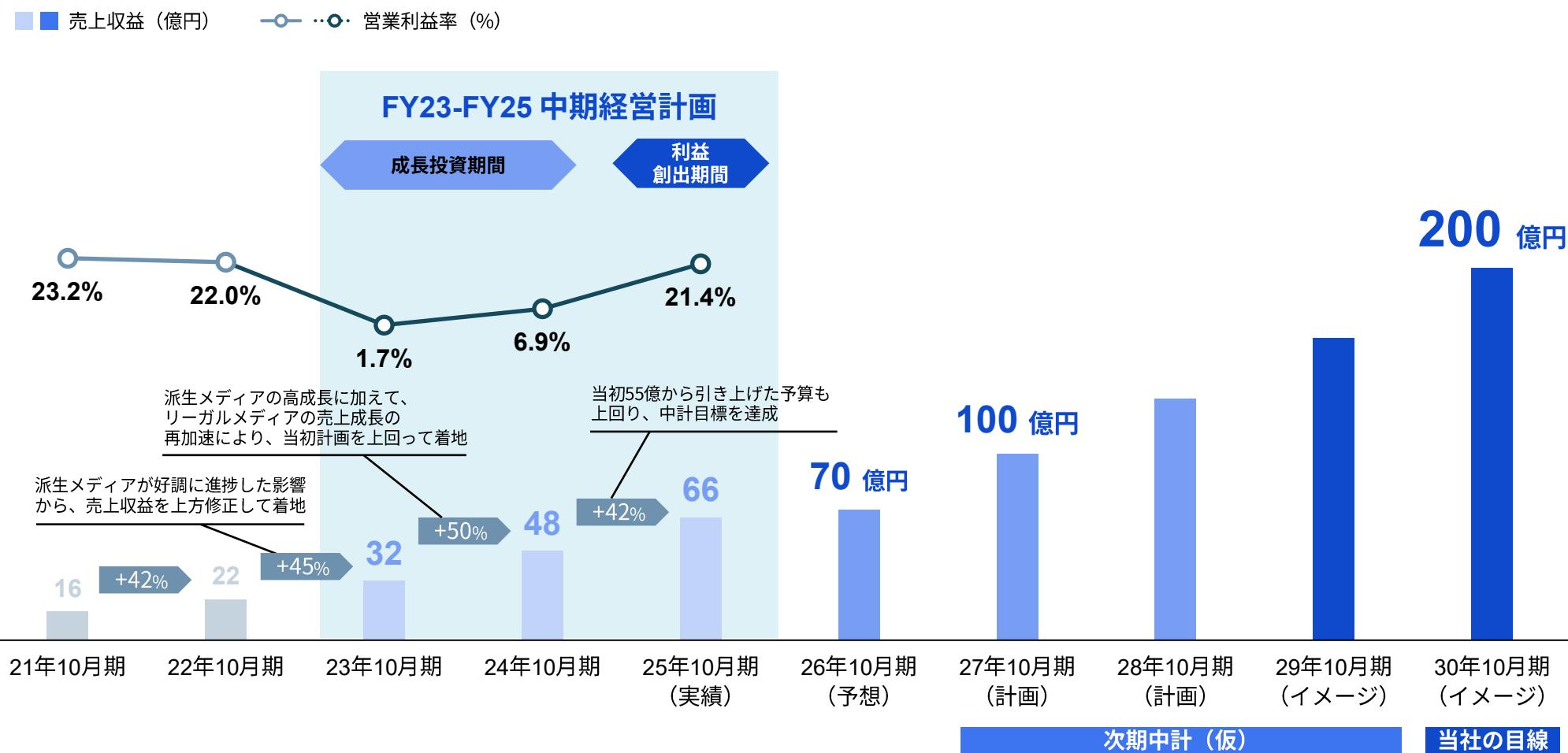
注：1 弁護士報酬市場規模に対して、広告費に投資できる割合を20%として算出しております  
注：2 人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業を指しております  
出所：当社、矢野経済研究所「2024 アフィリエイト市場の動向と展望」、矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望」、金融庁「ミニ保険の市場規模」

FY26につきましては、今後さらに高い目標を目指すため、準備期間と位置付けます。

そのため、前中期経営計画はFY23-FY25の3ヵ年で策定しましたが、FY26については一旦策定せず、FY27以降にFY26での成果に応じた中期経営計画を策定する予定です。

※3ヵ年計画になるかも含め現時点では確定しておりません。

## 売上収益・営業利益率<sup>1</sup>



# FY2026 通期業績予想 (セグメント別)

AiRo

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みます
	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て成長を確保
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みず、期中にオフィス移転を予定

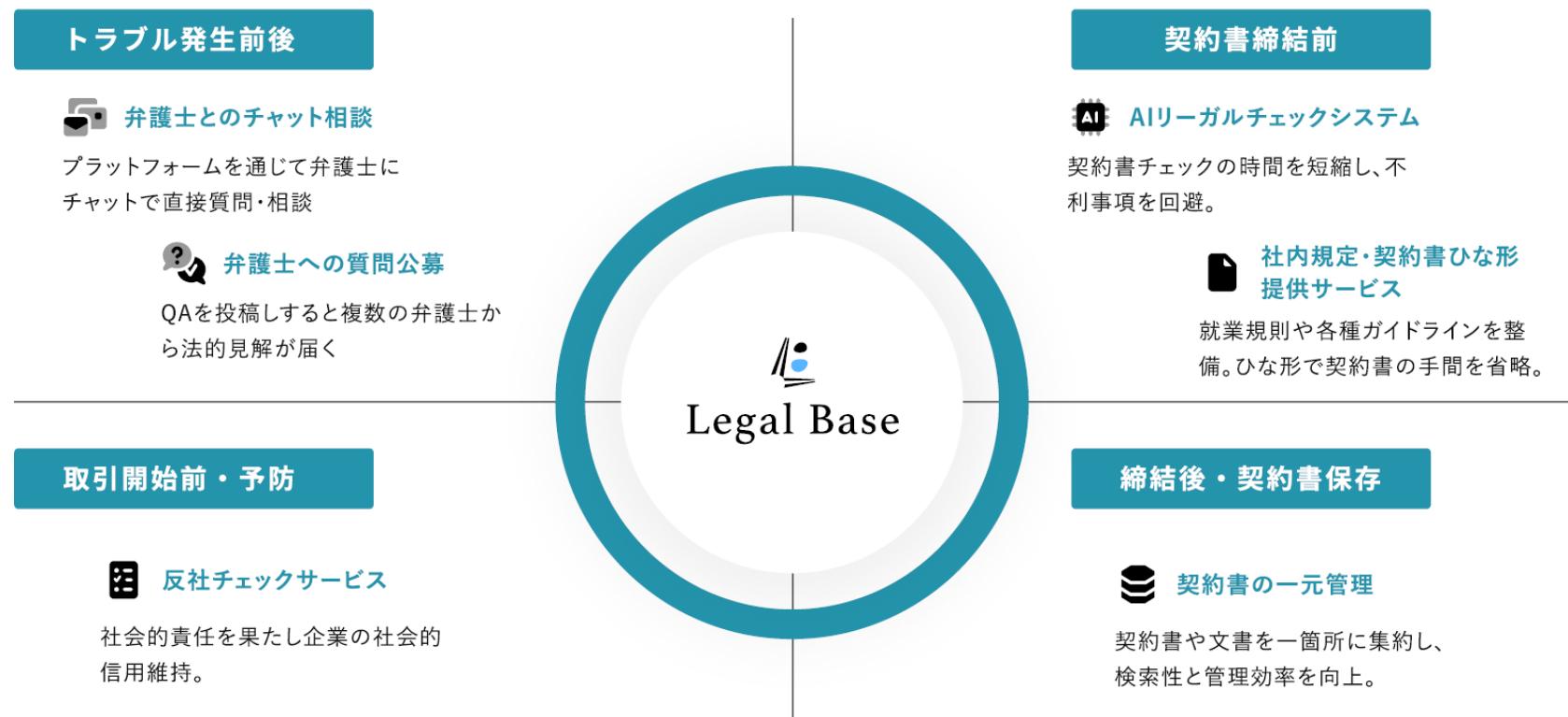
# ご参考：株価とバリュエーション他社比較

AiRo

	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11月28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%	

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

# 成長に影響を与える可能性のある主なリスク要因

アシロ

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性のある主なリスク要因は以下の通りです。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	リスク概要	顕在化の可能性	顕在化時の影響度	当社の対応方針
検索アルゴリズム	大手検索サイトの検索アルゴリズムの変更がなされた場合には、自然検索経由のユーザー流入数の減少を引き起こし、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	人的・資本的投資を継続するとともに、リスティング広告等を出稿することによる広告経由の集客にも注力することでリスク分散を図っております。
のれんの減損	2016年5月に旧株式会社アシロの株式の86.9%を取得し、のれんを計上しております。当該のれんについては、将来の収益力を適切に反映しているものと判断しておりますが、当社グループの将来の収益性が低下した場合には、当該のれんについて減損損失を計上するため、当社グループの経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	小	大	ストック収益源であるリーガルメディアの掲載枠数の積み上げにより、安定的な収益基盤の構築に努めております。具体的には、営業活動や契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により、新規契約数を増加させるとともに解約率を引き下げることで掲載枠数の増加を図っております。加えて、メディア事業で培ったウェブマーケティングノウハウやデジタル技術、ユーザー及び顧客基盤などの当社経営資源を活用し、HR事業等における新規事業開発に取り組むことで、収益力の強化や収益源の多様化を図っております。

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默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。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。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（12月）を目途として開示を行う予定です。

AsiRo

AsiRo