



2024年3月28日

各位

会社名 株式会社 アシロ
代表者名 代表取締役社長 中山 博登
(コード番号：7378 東証グロース)
問合せ先 取締役CFO 川村 悟士
ir@asiro.co.jp

2024年10月期第1四半期決算に関する主な質問と回答について

当社は、2024年3月15日に2024年10月期第1四半期決算説明会をオンラインにて開催いたしました。当社の事業や業績に対する投資家様の理解促進を目的として、決算説明会当日並びにその後に頂戴した主なご質問とその回答を以下の通り開示させていただきます。

なお、決算説明会の模様につきましては、以下より書き起こし並びにアーカイブ動画（YouTube）をご覧ください。

ログミーファイナンス アーカイブ：<https://finance.logmi.jp/articles/379278>

Q1

今期の業績予想の営業利益105百万円に対し、親会社の所有者に帰属する当期利益が26百万円となっている。税率が非常に高いように見えるが、何か理由があるのか？

営業利益105百万円に対し親会社の所有者に帰属する当期利益（純利益）を26百万円と予想している背景についてですが、連結ベースでの税金の影響となっております。

当社には子会社として保険事業を担うアシロ少短と、HR事業の人材派遣サービスを担うヒトタスの2社がございまして、例えばですがアシロ本体の営業利益が2.0億円、子会社2社の営業利益が▲1.0億円（両社はまだ立ち上げフェーズであり、赤字を見込んでおります）としますと、連結の営業利益予想は1.0億円となります。一方、アシロの法人税率を30%としますとアシロ本体の法人税は0.6億円、子会社2社は均等割等細かいものを除くと赤字の為税金0となり、連結の税額は合計0.6億円となりますので、連結ベースでの法人税率は6割、純利益は0.4億円となり、ご質問のとおり税率が非常に高くなる格好となります。

上記の通り、赤字子会社の決算を取り込むことで税率が高く見えるだけでございますので、単体ベースの法人税率等については他社様と同水準となります。

なお、今期については投資を推し進めている関係上、アシロ単体の利益水準が低いことと子会社2社の赤字額も大きいことから税引前利益と当期利益の差が大きくなってはおりますが、来期については利益創出期であり、アシロ単体の利益水準が高くなるとともに子会社2社の赤字額も抑制する方針ですので、連結ベースでも単体ベースの実行税率に近い水準に戻ることを見込んでおります。

Q2

会社四季報予想で2025年の税引前利益が1,100百万円に対して、純利益は270百万円と低くなっておりませんが、理由がわかりましたら教えていただけますでしょうか。

四季報様の予想につきましては当社がどのように分析されているかはわかりかねるのですが、内容を見る限り、営業利益が今期から来期に10倍程度に増加（約1億円⇒11億円）する見込みであることから、当期利益も25百万円⇒270百万円と、単純に10倍に増加させたのではと推測しております。

Q1での回答の通り当社の想定としては、来期については利益創出期でありますので、営業利益11億円を創出した際には四季報様が予想している純利益を大きく超えるの見込んでおります。

なお、四季報様の予想につきましてはあくまで当社の推測となりますので、詳細については四季報様に問合せ頂きますと幸いです。

Q3

ビッコレは今後注力しないとのことだが、中計の計画に与える影響はどれほどになるのか？
ビッコレを除くことで中計達成の蓋然性に与える影響が知りたい。

中計の策定は22年12月、ビッコレ買収は23年3月であり、中計の策定後にビッコレ買収の検討並びに意思決定を行っております。

上記より、中計にはビッコレの業績をもともと加味しておりませんので、影響は特段ございません。

Q4

投資とコストについて、それらに振り分ける際の明確な考え方はあるのか？
例えば、計画的投資を始める前の売上に対するコスト比率を元に定量的な考え方をベースにしているのか。

通常コストと投資額の基本的な考え方についてですが、売上に直接紐づく費用や、投資を積極的には行っていなかった期間の経費率の範疇の費用は通常コストとし、売上に直接紐づかない費用且つ上記期間（投資を積極的には行っていなかった期間）の経費率を上回って支出している費用を投資額として集計しております。

売上に直接紐づく費用としましては、例えば派生メディアは成果報酬型の事業であり、広告費を使ってユーザーを集客し、それによって売上が増加するといった形になりますので、派生メディアの広告費については投資を積極的には行っていなかった期間の経費率を上回ったとしても通常コストとし、投資額にはカウントしないといった運用を行っております。

なお、投資額として集計している広告費もございますが、こちらは基本的に売上に直接紐づかない性格のものとなっており、例えばリーガルメディアのマス広告費用については売上への直接的な寄与はない為、投資として集計しております。

Q5

今後のM&Aにおける考え方を教えてください。

2 四半期連続で減損損失を計上しており、M&A戦略の反省と見直しを行っております。

具体的には、これまでは小規模な案件をM&Aしてきましたが、事業・組織ともにまだ未成熟であり、

PMI を含めて同様に小規模の案件ではリスクが高いと判断したことから、今後についてはより規模が大きく、事業・組織ともにある程度しっかりとした会社のM&Aを検討してまいりたいと考えております。

また、エクイティファイナンスするのか、というご質問も合わせていただくことがあります。自己資金および借入でも資金が足りず、さらに必要であれば株価を考慮した上でのエクイティという優先順位ではないかと思っているため、エクイティを軸にファイナンスを検討しているわけではありません。

Q6

リーガルメディア事業の成長が鈍化してきているように感じるが、今後の見通しについて教えてほしい。

前期末にかけて営業部門の体制変更に伴う影響から獲得数が落ち込んだ時期があったことから、成長率が一時的に鈍化しておりますが、現在は獲得ペースが回復し、概ね前期の獲得ペースに戻っている状況です。

掲載枠数の増加に伴い、過去と同様の獲得ペースでは成長率は徐々に緩やかになってくる為、新たに高価格商品のテストマーケティングを進めており、売上成長率の維持もしくは更なる引き上げに取り組んでまいります。

Q7

リーガルメディアでの高価格商品の開発の進捗状況について教えてほしい。

新商品のテストマーケティングを行っており、若干の売上を計上し始めております。引き続きテストマーケティングを行い商品の改良を進めるとともに、受注量を増加させることでインパクトのある売上を創出できるように取り組んでまいります。

以上

Disclaimer

本資料の目的は、当社及び当社事業の理解促進並びにフェアディスクロージャーの観点から公開しておりますが、当社発行株式の購入を促進するものではありません。

本資料の情報は、決算説明会や機関投資家様とのミーティング及び当社にお寄せいただいたご質問及び回答内容を一部抜粋・要約して掲載しております。

本資料には当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、将来の見通しに関する記述には、本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらを保証するものではありません。