

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

関わる人を誰よりも深く幸せにすることで、よりよい社会の実現に貢献する

売上収益
200億円

② 中長期の経営戦略

1. メディア事業の収益基盤安定化

掲載枠数・顧客数拡大、中小規模事務所開拓、商品ラインナップ多様化、解約率低減、SEO高度化等を推進

3. HR事業の対象拡大

弁護士に加え、士業専門職・企業管理部門人材へ紹介対象を拡大し専門人材マーケットでの存在感を高める

2. 派生メディアの収益化強化

キャリズム・浮気調査ナビ等で問合せ件数を収益に結びつけるため、マッチング精度向上と顧客開拓強化を実施

4. 保険事業の展開

法人向け弁護士費用保険「bonobo」の普及拡大。2026年10月期は販売代理店開拓と自社販売体制整備を最重要課題とする

③ 対処すべき課題

① メディア事業の安定化

- 大口顧客依存度が高く業績ボラティリティ増大。ポートフォリオ分散化が課題
- 技術環境変化（生成AI・検索エンジン仕様変更）への対応が必須
- 弁護士人口増加（45,808人）に伴う競争激化への対応

② 新規事業による収益源多様化

- メディア事業の売上比重が高く、持続的成長に向けた多様化が必要
- 法人向け保険「bonobo」の潜在市場約300万社への展開が重要
- HR事業の紹介対象拡大で専門人材マーケットでの存在感向上

③ 組織基盤・リスク管理の整備

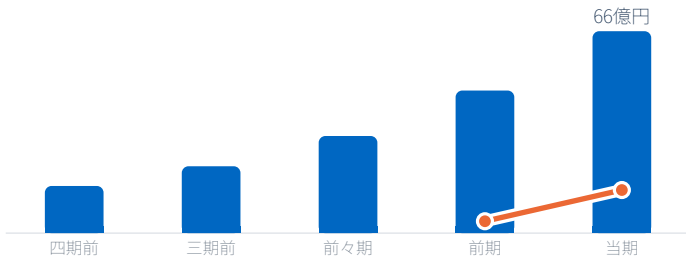
- 成長に伴う属人化リスク低減と業務標準化・権限委譲が必須
- ユーザー個人情報・顧客機密情報の適切管理と情報セキュリティ強化
- 職業安定法・個人情報保護法・弁護士法等の法令遵守とコンプライアンス体制構築

面接で使えるポイント

- インターネット広告市場が3兆6,517億円と拡大する中で、弁護士人口45,808人に対応した法律相談のマッチングプラットフォーム…
- 法人向け保険「bonobo」で潜在市場約300万社の中小企業・個人事業主の法的リスク課題を解決するビジネスに惹かれた
- 2030年10月期売上200億円を目指す成長戦略の中で、メディア・HR・保険事業の多角化により持続的な企業価値向上を実現す…

証券コード 7378

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
66億円営業利益率
21.4%財務健康度
86点 / 100点

要するに

インターネットメディア事業とWebマーケティング事業を主要事業とする企業

主力事業・セグメント

- LegalメディアRelated 93.9%
- HR 5.0%
- 保険 1.0%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率21.4%と高い収益性
- 財務健康度86点と財務基盤が健全
- 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
552万円

サービス業内 316位/524社

平均年齢
30.1歳

サービス業内 508位/527社

平均勤続
2.5年

サービス業内 491位/527社

女性管理職
30.0%

サービス業内 89位/371社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

